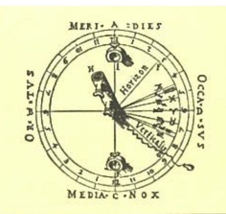
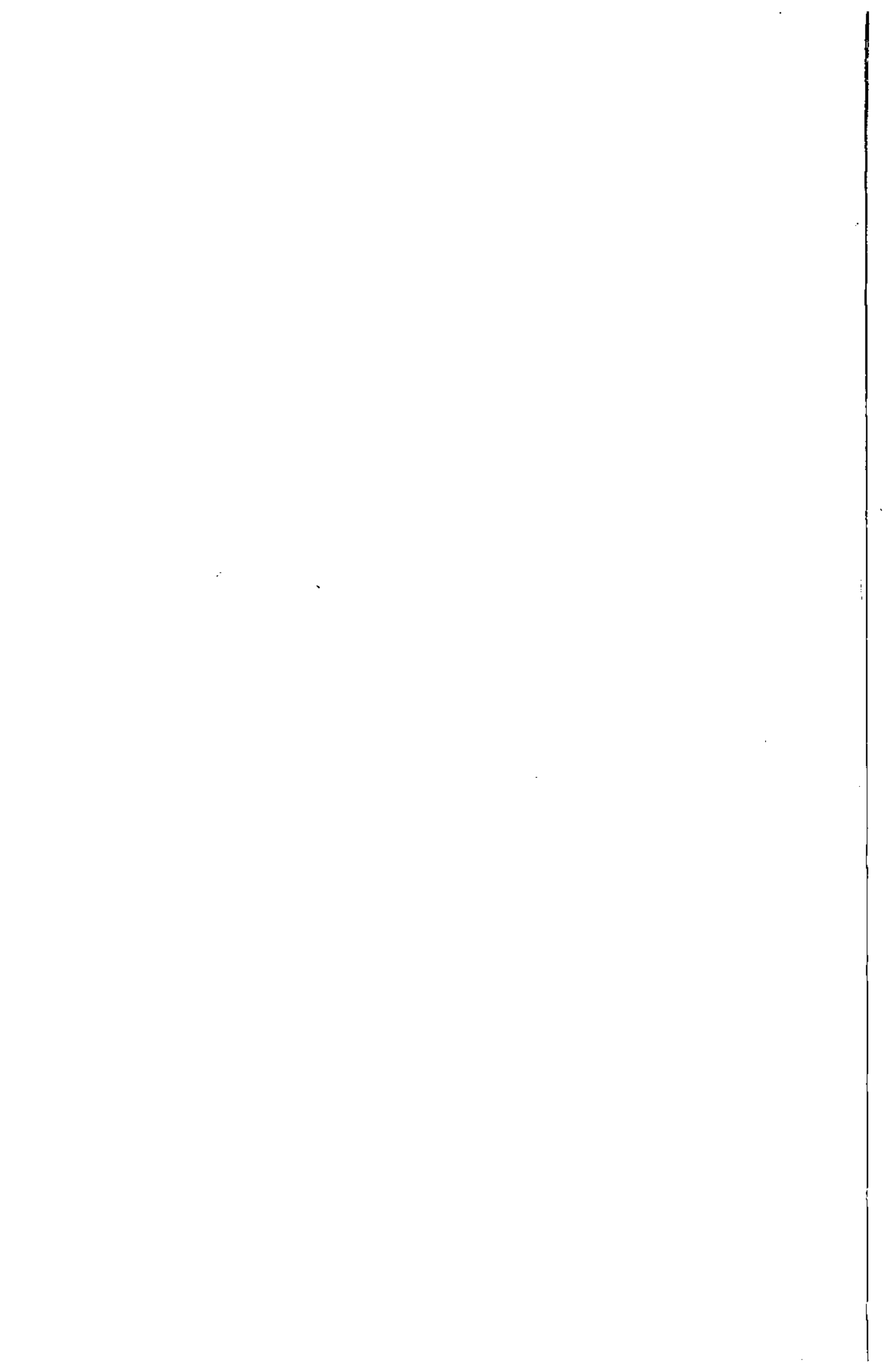


Francisco Comín, Mauro Hernández y Enrique Llopis, eds.

HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

SIGLOS X-XX

Crítica



HISTORIA
ECONÓMICA MUNDIAL
SIGLOS X-XX

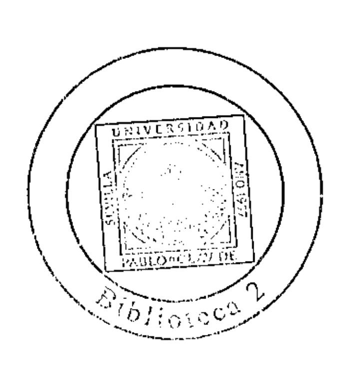


CRÍTICA/HISTORIA DEL MUNDO MODERNO
Director: JOSEP FONTANA

FRANCISCO COMÍN,
MAURO HERNÁNDEZ,
y ENRIQUE LLOPIS, eds.

HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

SIGLOS X-XX



CRÍTICA
BARCELONA

Cubierta: Joan Batallé
Ilustración de la cubierta: Niños alemanes utilizando fajos de billetes como juguetes
durante la crisis de inflación alemana de 1923 (© Hulton Getty).
Fotocomposición: Víctor Igual, S.L.

CRÍTICA, S.L., Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona
e-mail: editorial@ed-critica.es
http://www.ed-critica.es
ISBN: 84-8432-648-9
Depósito legal: B. 26.137-2005
2005. – Impreso y encuadernado en España por EGEDSA (Barcelona)

A don Felipe Ruiz Martín
In Memoriam

PRÓLOGO

Soñaba hace años Pierre Vilar, maestro de historiadores, con un «tratado de historia», semejante a los que existen de economía, sociología o antropología, que compendiase el saber básico de una disciplina que él concebía como una ciencia social de pleno derecho, la más completa de todas. El libro que presentamos no aspira a tanto, ni siquiera en el marco más estrecho de la historia económica. Pretendemos ofrecer algo más modesto, pero igualmente necesario: una obra adecuada para abordar la asignatura de Historia Económica Mundial, que suele figurar como asignatura en la mayoría de los planes de estudio de Economía, y en algunos de Administración de Empresas, en las facultades españolas, europeas y latinoamericanas. Ni que decir tiene que el primer motivo que nos puso en marcha como editores de este manual fue la necesidad de disponer de un texto adecuado a nuestras exigencias docentes y asequible para nuestros alumnos, como complemento de las explicaciones en clase.

La experiencia de la preparación de un texto equivalente, la Historia económica de España (siglos X-XX), *publicado hace tres años también en la editorial Crítica, nos ofreció alguna guía al abordar esta tarea. En ambos casos pretendíamos hacer una obra de dimensiones ajustadas a la duración cuatrimestral de esta asignatura. En 2002 era importante, y lo sigue siendo ahora, incorporar en lo posible las aportaciones que la reciente investigación en historia económica ha ido arrojando en las últimas dos décadas, que han sido ricas en nuevos enfoques y nuevos problemas, aunque tal vez no tanto en interpretaciones teóricas de carácter general. Nos preocupó, además, superar el enfoque excesivamente eurocéntrico del que adolecían muchos de los manuales disponibles. Por último, pero no en último lugar, queríamos hacer una obra clara, didáctica y ceñida a los grandes problemas de la historia económica mundial. Entre ellos el tema del crecimiento económico contemporáneo —entendido como el que se desencadena a partir de la revolución industrial británica— es uno de los más importantes, pero también lo son la ausencia de tal crecimiento económico en las economías subdesarrolladas, la existencia de sistemas económicos distintos al capitalismo (como el feudalismo o el comunismo), con reglas de funcionamiento diferenciadas, los mecanismos que hacen posible la transformación de tales sistemas económicos, la progresiva integración de las economías mundiales en una globalización cuyas raíces se hunden más allá del siglo XX, pero también las reacciones contrarias a dicha globalización, caracterizadas por una vuelta al proteccionis-*

mo, a los tipos de cambio flexibles y a las restricciones al movimiento internacional de los factores de la producción, como sucedió en el período de entreguerras. También pretendíamos hacer un obra no sólo narrativa, que nos contase los principales hechos económicos del pasado, sino también interpretativa, que aspirase a explicar sus causas y consecuencias.

Al afrontar la edición de una Historia económica mundial *se nos planteaba un problema que ya encontramos en el manual de* Historia económica de España, *sólo que ahora más acentuado: la profusión de publicaciones centradas en distintos problemas y períodos hacía impensable acometer la redacción del libro una sólo persona, e incluso dos o tres. Así que optamos por la misma solución que entonces: recurrir a diversos autores especialistas en cada período para que redactaran los diferentes capítulos, como única manera de hacer un manual cuyos conocimientos y referencias bibliográficas estuvieran actualizadas. El conocimiento sobre la historia económica mundial avanza a un ritmo asombroso, y la multitud de publicaciones hace difícil que ningún historiador económico pueda estar al tanto de las novedades de la disciplina. Nuevos títulos salen, literalmente, a diario: sólo de los publicados en inglés, raro es el día en que no se recibe la reseña de un nuevo libro de historia económica, como las que distribuye la lista electrónica* eh.net-review@eh.net *(el servicio es gratuito, y puede suscribirse y consultar las reseñas aparecidas en la siguiente dirección de internet:* http://eh.net/bookreviews). *Basta consultar la fecha de las referencias de la bibliografía final de esta* Historia económica mundial *—donde la mayoría corresponden a los cinco últimos años— para comprobar hasta qué punto era necesario ese esfuerzo colectivo, y también para evaluar en qué medida hemos cubierto ese objetivo de actualización en este manual.*

Por tanto era imprescindible la autoría colectiva. La nómina de los que firman estas páginas reúne stocks considerables de saber, solvencia analítica y experiencia docente que han quedado bien reflejados en los distintos capítulos. La labor de los editores se centró en seleccionar a quienes nos parecieron más competentes en cada período, elaborar el plan general de la obra y coordinar los contenidos para que se ajustaran, en lo posible, a una visión más o menos uniforme en el tratamiento de los problemas de la historia económica, evitando solapamientos y conflictos interpretativos entre las distintas partes del libro. Nos hemos limitado, pues, a realizar una labor de arbitraje y coordinación entre los distintos autores, que han aceptado de buen grado nuestras indicaciones. El resultado es la Historia económica mundial *que ahora tiene el lector en sus manos.*

Dicho esto, hay al menos cuatro rasgos que distinguen a este manual de otros que existen en el mercado. Tres de ellos se refieren a la amplitud de enfoque cronológico, espacial y temático de la obra. El cuarto, en cambio, tiene que ver con el hecho de ser una obra elaborada desde y para las universidades españolas, y que presta una atención especial a la evolución de nuestro país en el contexto de las economías mundiales. Esto no sólo se refleja en la inclusión en todos los capítulos —salvo en el monográfico sobre la revolución industrial inglesa— de un apartado específico dedicado a España. En la mayoría, además, aparece mencionado nuestro país al abordar los aspectos generales de los distintos períodos

en los que la experiencia española fue significativa y en los que el caso español sirve como ejemplo o complemento de pautas de crecimiento o de atraso, dentro del marco de los países mediterráneos. Tampoco en su historia económica, España nunca fue tan diferente como pretendía aquel slogan *turístico del franquismo.*

La amplitud del arco cronológico tratado —unos diez siglos— tiene que ver con la convicción de que el nacimiento de las sociedades capitalistas avanzadas y la evolución económica contemporánea no se entienden cabalmente sin conocer las bases que arrancan, cuando menos, de la época medieval y desde luego de los siglos modernos, desde el XVI *al* XVIII. *Estos ocho siglos constituyen los tres primeros capítulos del libro; es decir, un tercio del total, lo que constituye una proporción mayor de lo habitual en este tipo de manuales y que consideramos suficiente para explicar las cuestiones fundamentales relativas a la evolución económica de las sociedades preindustriales. Obra de José A. Sebastián Amarilla es el capítulo dedicado a las economías medievales, que explica con detalle los desarrollos económicos e institucionales que servirían de marco a buena parte de las agriculturas europeas —el sector económico básico— hasta la industrialización. Partiendo de estas bases, los dos capítulos siguientes —escritos por José U. Bernardos y Mauro Hernández el segundo, y por Enrique Llopis el tercero— analizan los avances, retrocesos y limitaciones del crecimiento económico precontemporáneo y la apertura de Europa al mundo.*

Es cierto que hemos renunciado a abordar la historia económica de la Antigüedad, o, más allá, la crucial «invención» de la agricultura en el Neolítico, que constituye el momento del nacimiento de la actividad económica propiamente dicha, al introducir con la producción de bienes los problemas relativos a la asignación de los recursos escasos a la producción de distintos artículos, así como los relativos al ahorro, la inversión y el intercambio. Pero preferimos abarcar menos para poder así apretar más en la solidez de los contenidos referentes a nuestra historia más reciente. A cambio, hemos alargado el punto de término del libro hasta prácticamente nuestros días, con un capítulo escrito por un economista de contrastado prestigio —Julio Segura— pero con una clara sensibilidad hacia los enfoques históricos. Convencidos de que toda historia que pretenda explicar el pasado tiene que atreverse a analizar el presente, este último capítulo enlaza los problemas más candentes de la actual economía mundial —en particular el desigual grado de desarrollo de las distintas regiones y países— con el contexto de su evolución a largo plazo. En este capítulo final se estudian los problemas fundamentales de la economía mundial desde la crisis económica desencadenada en la década de 1970 hasta las cuestiones relacionadas con la actual globalización, y los interrogantes que se plantean en el futuro, pasando por el diseño de un nuevo orden económico internacional surgido tras la caída del telón de acero y el posterior surgimiento de nuevas potencias económicas en Asia.

También desde el punto de vista espacial hemos tratado de ampliar miras más allá de Europa y el llamado mundo occidental. Aunque sigue siendo visible cierto eurocentrismo en este libro —es difícil despojarse del todo de nuestros propios orígenes—, es también obvio que hemos intentado, y así se solicitó a los autores, que todos los capítulos incluyeran referencias a otras áreas geográficas

—Asia, América y África— donde estaban teniendo lugar desarrollos económicos que, con rasgos y ritmos diferentes, iluminan nuestra visión del conjunto. Son zonas, además, que desde fines de la edad media han estado en contacto con las economías europeas a través del comercio, y desde mediados del siglo XIX, *con la primera globalización, han estado presentes en el desarrollo de la economía mundial, con la integración de los mercados de bienes, de capital y de trabajo.*

El catálogo de temas abordados también intenta ser más amplio de lo habitual. Eso es particularmente visible en los capítulos dedicados a las economías contemporáneas, que los manuales al uso suelen abordar desde la perspectiva de la llamada economía internacional, lo que viene a limitarse habitualmente a las finanzas y el comercio internacionales, y a los patrones monetarios. En esta obra, sin desdeñar, ni mucho menos, estos aspectos, puesto que son fundamentales, hemos tenido presentes las transformaciones en el conjunto de los sectores económicos en el interior de las principales economías: desde los sectores reales (agricultura, industria, comercio) a los monetarios (dinero, divisas y precios), y las cuestiones institucionales, como es el papel del Estado (del mercantilista al liberal y al Estado del bienestar) y de los tipos de mercados (como mecanismos de asignación de los recursos) y de las empresas (como organizaciones productivas).

Esto en lo que respecta a los contenidos. En cuanto a la organización formal de la exposición de este manual de Historia económica mundial, *los editores nos hemos ceñido a pautas muy similares a las que empleamos en la anterior* Historia económica de España. *Por un lado, una ordenación cronológica de los distintos capítulos —en vez de tratar separadamente sectores o problemas específicos— que se deriva de la convicción de que el análisis histórico-económico se basa precisamente en integrar el estudio de todas las facetas de las economías en el marco temporal en que se desarrollan, relacionándolas además con aspectos políticos y de evolución social. Las instituciones son vistas cada vez más como un ingrediente imprescindible en la explicación de los hechos económicos del pasado. Cuestiones que, en el corto o medio plazo, los economistas consideran como parámetros invariables (la propiedad privada, la separación de poderes, la democracia, la paz, la tranquilidad social, la existencia de mercados o de sociedades anónimas, la seguridad social) tienen que ser consideradas como «variables endógenas» en el largo plazo de los historiadores económicos. Precisamente, uno de los cometidos de la historia económica es la explicación del surgimiento de esas instituciones y su desarrollo a lo largo del tiempo. Esta perspectiva que incorpora al análisis el contexto político y social es lo que permite comprender mejor las características de cada período histórico, las estrechas vinculaciones que existen entre las instituciones y el crecimiento o el atraso económico, entre los desarrollos sectoriales y los procesos que desencadenan, impulsan o frenan el cambio económico a largo plazo. En el libro, sólo hay una excepción a esta división temporal, que es el capítulo cuarto dedicado monográficamente a la revolución industrial en Gran Bretaña, obra del especialista Antonio Escudero. La importancia de la industrialización británica radica en que cambió de tal manera la actividad económica que permitió el crecimiento económico moderno, in-*

tenso y autosostenido. Después de varios milenios en los que la agricultura había sido la actividad principal que marcó el ritmo de la economía, las cosechas dejaron de condicionar los ciclos y la industria, y el proceso de urbanización que desató, cambiaron el destino de la humanidad. No sólo desde el punto de vista económico, sino también social, político e ideológico. Aquélla primera industrialización ha sido el fenómeno más estudiado por economistas e historiadores y sigue siendo un eje fundamental en esta disciplina. Todo ello justifica que le dediquemos un capítulo especial.

Efectivamente, durante el siglo XIX *la industrialización fue un fenómeno que se extendió por Europa y por los países de reciente colonización, situados en América y Oceanía. La revolución de los transportes y la mayor apertura de las economías permitieron que los mercados de factores y de productos de los distintos continentes se integraran, como muestra la convergencia de los precios de los mismos. El aumento del comercio internacional, la vigencia del patrón oro y los movimientos internacionales de factores de la producción (capital y trabajo) fueron fundamentales en el surgimiento de la primera globalización en el último tercio del siglo* XIX. *Los capítulos redactados por Antonio Parejo y Francisco Comín estudian los cambios económicos de este siglo.*

Aquella primera globalización generó una reacción en contra, en la que los agentes económicos perjudicados presionaron a sus gobiernos para que les protegieran de la competencia internacional. Estas reacciones contrarias a la globalización se agudizaron durante el período de entreguerras, cuando se derrumbaron las instituciones básicas del éxito económico del siglo XIX*: el patrón oro, la apertura del comercio exterior y el libre movimiento de los trabajadores dejaron de existir. El efecto de la primera guerra mundial y de la posguerra y, fundamentalmente, la gran depresión iniciada en 1929 fue dramático e impulsó el cambio hacia el proteccionismo, el intervencionismo del Estado, los tipos de cambios fluctuantes y, en general, las políticas económicas no cooperativas entre los países. Paradójicamente, el mito del equilibrio presupuestario persistió y las lecciones de Keynes no fueron escuchadas en el período de entreguerras. El resultado de esas políticas económicas fue la agudización de la crisis económica y el desencadenamiento de la segunda guerra mundial. Todo esto se analiza en el capítulo de Xavier Tafunell. La guerra mundial, por su parte, provocó grandes cambios políticos, con la consolidación de los partidos de masas y los gobiernos de consenso y de concentración nacional que cambiaron el papel del Estado en la economía y permitieron la aplicación de las políticas keynesianas. Asimismo, los errores cometidos en el período de entreguerras llevaron en la posguerra a la cooperación internacional, reflejada en los acuerdos de Bretton Woods, que crearon un nuevo sistema monetario internacional y las instituciones internacionales para sostener el mismo y ayudar a la reconstrucción y el desarrollo económico de los países con problemas. También se sentaron las bases de las rondas negociadoras para la reducción del proteccionismo. Esta cooperación internacional y la nueva política fiscal permitieron un crecimiento económico mundial sin precedentes y la convergencia real de los países europeos y Estados Unidos. En posición subordinada, o directamente al margen quedaron, no*

obstante, buena parte de los demás continentes, donde se iría gestando la realidad de un atraso que comenzó a conocerse como subdesarrollo. Por otro lado, las economías socialistas salieron reforzadas de la segunda guerra mundial, creándose una organización de países afines a la URSS. Esta edad de oro del capitalismo, pero también del socialismo, queda analizada en el capítulo de Carlos Barciela.

El otro aspecto formal al que hemos dado gran importancia ha sido el de la claridad y tono didáctico de la exposición en los diferentes temas. La selección de los autores tuvo particularmente en cuenta su capacidad para explicar los problemas con rigor pero también con claridad. Además, todos los capítulos cuentan con abundante apoyo de cuadros, gráficos, mapas e ilustraciones que enriquecen, aclaran e ilustran las explicaciones del texto, además de permitir un trabajo práctico de los alumnos a través de su estudio. Tales elementos no figuran nunca como meras estampas ilustrativas, sino que forman parte del núcleo de la obra y sus explicaciones.

Hasta aquí lo que hemos pretendido aportar con este manual de Historia económica mundial. *El mérito del resultado, obviamente, corresponde sobre todo a los autores de los distintos capítulos, a los que debemos agradecer desde aquí, en primer lugar, que aceptaran la invitación, y el reto, de los editores de escribir sus capítulos en un plazo de tiempo prudencial, pero no muy largo; en segundo lugar, también queremos agradecerles el esfuerzo de síntesis que han tenido que realizar; en tercer lugar, la paciencia con que han aceptado nuestras sugerencias de ampliación, reducción o modificación de las diferentes secciones de su trabajo; y, finalmente, el rigor con que se tomaron el encargo. Como los editores somos también, a la vez, autores, no parece oportuno extendernos sobre la valía y virtudes de los colaboradores. Seguramente el personal de Editorial Crítica, y en especial Carmen Esteban y Silvia Iriso, creerán que tampoco su aportación ha ido mucho más allá de lo que entra en su sueldo, pero nosotros sabemos que no es así. Con todo, el esfuerzo y la ilusión de tanta gente quedarán justificados si alcanzamos nuestro objetivo: una obra útil tanto para los profesores como para los alumnos, así como para todos aquellos interesados en conocer los orígenes y desarrollos de la economía actual.*

Si al comienzo de este prólogo citábamos a un maestro de historiadores, queremos cerrarlo haciendo mención a otro, el patriarca de la historia económica en España. En el curso de la elaboración de este libro tuvimos noticia del fallecimiento de don Felipe Ruiz Martín, primer catedrático de la asignatura en España y primer presidente de la Asociación Española de Historia Económica. Su magisterio sobre los historiadores económicos es difícil de exagerar, lo mismo que su prestigio entre los grandes modernistas europeos y mundiales. Homenajes públicos no le han faltado en el pasado ni le van a faltar en el futuro a don Felipe. El nuestro, de todos los autores, es dedicar este libro a su memoria, como muestra de gratitud y amistad.

1. LA EDAD MEDIA (*c*. 1000-*c*. 1450). CONFIGURACIÓN Y PRIMER DESPEGUE DE LA ECONOMÍA EUROPEA

José Antonio Sebastián Amarilla
Universidad Complutense de Madrid

1.1. Introducción

La Edad Media constituye la etapa de configuración de la economía europea que, en gran parte, persistió hasta el siglo XIX. Una etapa, además, de crecimiento económico *stricto sensu*, durante la cual el PIB por habitante tendió a elevarse en Europa. Los cálculos, aunque precarios, debido a que la escasa base factual obliga a incluir más supuestos que datos, dan idea de la dimensión de dicho crecimiento y de sus principales fases. Van Zanden,[1] al estimar el crecimiento del PIB per cápita europeo para el lapso 1000-1800, apunta un resultado llamativo: la mayoría de éste habría tenido lugar entre 1000 y 1450, presentando, además, dos fases bien definidas. En la primera, hasta 1300 o 1330, el aumento del PIB per cápita habría sido especialmente «sano»: proveniente de un incremento del PIB algo mayor que el de la población, habría venido acompañado de un crecimiento sustancial del tamaño de la economía europea. Malanima,[2] por su parte, ha efectuado cálculos similares para el centro y norte de Italia, la vanguardia de la economía europea de la época. Entre 1000 y 1300-1310, el PIB per cápita de dicha región aumentó un 61 por 100 y su población casi se triplicó. En la segunda fase, entre 1300 y 1450, el PIB por habitante europeo, según Van Zanden, seguiría creciendo, pero como resultado de un intenso descalabro demográfico, mayor que la consiguiente caída del PIB. Malanima, sin embargo, entre 1300-1310 y 1450-1460, aunque comprueba un brutal descenso de la población de la mitad septentrional de Italia, del 43 por 100, detecta un práctico estancamiento del PIB per cápita. Por tanto, puede afirmarse que el crecimiento económico medieval fue relevante —quizá más de lo que suponíamos—, dominando con claridad durante los siglos XI-XIII, y que, entre 1300 y

1. Van Zanden (2005, 24-26).
2. Malanima (2002, 450).

1450, si el PIB por habitante siguió aumentando, lo hizo a costa de una intensa contracción de la economía europea.

Pero todos estos cálculos atañen sólo a un aspecto del significado de la Edad Media para la economía europea. La configuración de ésta en su transcurso resultó de la interacción de distintos factores, algunos de enorme trascendencia por introducir discontinuidades en trayectorias que se remontaban a la Antigüedad. Entre éstos destacan tres. Uno, la sedentarización de las sociedades europeas, generalizada a todo el continente desde el siglo XI, en territorios estables y duraderos. Dos, el proceso de colonización agraria más relevante habido en Europa desde el Neolítico. Y tres, la ruptura del techo demográfico logrado en el apogeo del Imperio Romano, en torno al año 200 de nuestra era, que se habría producido hacia 1200. Procesos de magnitud algo menor fueron la conformación de paisajes agrarios y tipos de poblamiento que alcanzarían el siglo XX, la creación de la red urbana más densa que había conocido Europa, la profunda homogeneización cultural, con una fuerte impronta religiosa, o la (re)creación del Estado. Y, en un plano estrictamente económico, los fundamentos de numerosos *senderos de dependencia* trazados en todos los sectores, como podrá apreciarse en las siguientes páginas.

Tras esta introducción, el capítulo consta de tres apartados. En el segundo, dedicado al período aproximado 1000-1300, se efectúa un recorrido, atendiendo especialmente al surgimiento de características de larga duración en el seno de una economía en crecimiento, por la población, el sector agrario, las actividades artesanales, el comercio, la moneda, el crédito y los instrumentos mercantiles y financieros. En el tercero, el lapso 1300-1450, sin abandonar el enfoque sectorial, se analiza considerando la coyuntura de crisis que la Peste Negra convirtió en duradera depresión y la adaptación a ésta de la economía europea. Un epílogo cierra este apartado. Y en el cuarto se ofrecen algunas notas sobre España.

1.2. La Plena Edad Media (*c.* 1000-*c.* 1300). Tres siglos bajo el signo de la expansión.

Alza de los efectivos demográficos, configuración del poblamiento y expansión exterior

Cifras, motivos y características del crecimiento demográfico

La población europea creció notablemente entre los años 1000 y 1300. Durante el siglo XI consolidó la lenta recuperación que venía conociendo desde el siglo VIII —cuando registró el nivel más bajo de los dos últimos milenios—, y mantuvo un apreciable ritmo de aumento hasta mediados del siglo XIII; luego, éste se ralentizó, menguando en las primeras décadas del siglo XIV. Los testimonios indirectos abundan, pero la escasez de fuentes cuantitativas para reconstruir dicha evolución obliga a utilizar estimaciones; el Cuadro 1.1 recoge —para éste y otros capítulos— las más aceptadas. Considerando Europa hasta los Urales, la

CUADRO 1.1. ESTIMACIONES DE LA POBLACIÓN EUROPEA (ALGUNOS PAÍSES Y AGREGADOS REGIONALES) Y DE OTRAS ZONAS DEL MUNDO (HASTA 1913). MILLONES DE PERSONAS

Países o regiones	*0*	*1000*	*1300*	*1400*	*1500*	*1550*	*1600*	*1650*	*1700*	*1750*	*1800*	*1820*	*1850*	*1870*	*1900*	*1913*
Inglaterra	0,7	1,7	5,2	2,1	2,3	3,0	4,1	5,2	5,1	5,8	8,9	12,0	17,9	22,7	32,5	36,5
Reino Unido e Irlanda	0,8	2,0	6,5	3,1	3,9	4,8	6,1	7,5	8,0	10,2	15,5	20,9	27,4	31,5	41,5	45,7
Bélgica	0,3	0,4	1,3	0,8	1,3	1,7	1,3	1,5	2,0	2,5	3,0	3,4	4,3	4,8	6,7	7,7
Holanda	0,2	0,3	0,8	0,6	1,0	1,3	1,5	1,9	1,9	1,9	2,1	2,4	3,1	3,6	5,1	6,2
Alemania	3,0	3,5	12,0	6,5	12,0	14,0	16,2	9,5	14,1	17,5	21,8	24,9	33,4	41,0	56,1	65,1
Francia	5,0	6,0	16,0	11,0	16,4	19,0	20,0	22,0	21,5	24,6	29,4	31,6	36,5	37,7	40,7	41,5
Italia	7,0	5,2	12,5	8,0	9,0	11,5	13,3	11,5	13,5	15,5	18,1	20,2	24,7	26,8	33,2	37,3
España	4,5	3,5	5,1	3,8	5,5	6,0	6,8	6,0	7,7	9,4	11,0	12,2	15,5	16,5	18,6	20,3
Portugal	0,5	0,6	1,3	0,9	1,0	1,4	1,5	1,5	2,0	2,4	3,0	3,0	3,8	4,4	5,4	6,0
Europa septentrional*	0,5	1,0	1,8	1,3	1,5	2,0	2,2	2,5	2,9	3,6	5,0	6,0	8,0	9,6	12,5	14,1
Europa noroccidental**	1,3	2,7	8,6	4,5	6,1	7,7	8,9	10,9	11,9	14,7	20,6	26,7	34,8	39,9	53,2	59,5
Europa central***	9,8	11,8	33,8	21,9	33,5	39,5	43,5	38,3	43,4	51,2	62,6	69,3	85,5	96,0	118,1	130,4
Europa meridional****	14,0	10,3	20,1	13,5	16,5	20,0	23,1	20,5	24,7	29,0	34,3	37,7	47,1	51,3	62,2	68,9
Europa oriental*****	2,8	5,7	13,8	12,8	17,3	18,8	21,3	23,8	27,5	35,0	48,3	58,7	78,2	94,5	131,9	159,6
Europa sin Rusia	29,5	30,9	70,0	52,0	68,4	81,1	90,5	85,7	97,4	116,2	148,0	169,2	210,7	241,1	305,4	340,5
Europa hasta los Urales	31,5	34,9	79,0	61,0	80,4	94,1	105,5	102,7	117,4	142,2	184,0	213,3	270,7	312,8	405,4	465,5
China	59,6	59,0	100,0	72,0	103,0		160,0		138,0			381,0	412,0	358,0	400,0	437,1
India	75,0	75,0	91,0	97,0	110,0		135,0		165,0			209,0	235,8	253,0	284,5	303,7
Japón	3,0	7,5	10,5	12,7	15,4		18,5		27,0			31,0	32,0	34,4	44,1	51,7
Mundo	230,8	268,3	360,0	350,0	438,4		556,2		603,5			1.041,8	1.200,0	1.271,9	1.563,6	1.791,3

*: Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia
**: Reino Unido, Holanda y Bélgica
***: Francia, Alemania, Suiza, República Checa, Eslovaquia y Austria
****: Portugal, España, Italia y Grecia
*****: Polonia, Hungría y Rusia hasta los Urales

FUENTES: McEvedy & Jones (1978); Biraben (1979); De Vries (1994); Mitchell (1998); Pounds (2000); Bardet y Dûpaquier, (eds.) (2001), I y II; Pérez Moceda (1988) y (2002); Malanima (2000) y (2003); y Maddison (1991), (2002) y (2003).

tasa de crecimiento anual para 1000-1300, 0,27 por 100, resulta relevante. De hecho, es casi igual a la correspondiente al período 1500-1800 (0,28 por 100); si la población europea se multiplicó por 2,29 entre comienzos del siglo XVI y finales del XVIII, lo habría hecho por 2,26 entre los años 1000 y 1300. Su importancia también se percibe de otro modo: si en 1000, la población europea suponía el 13 por 100 de la población mundial, en 1300 implicaba el 22 por 100, proporción, por cierto, que no volvería a alcanzar hasta 1850. En dicho lapso, la intensidad del crecimiento demográfico europeo fue sustancialmente mayor que las estimadas para las dos áreas del planeta más pobladas por entonces, China (0,17 por 100) y la India (0,06 por 100).

Este crecimiento demográfico no fue regular en el tiempo, pero sobre sus fluctuaciones sólo caben hipótesis: probablemente no alcanzó el ritmo promedio calculado durante gran parte del siglo XI, quizá se aceleró desde 1070-1080 hasta 1250 y, con certeza, se ralentizó tras esta fecha. Seguramente hambrunas y epidemias locales o regionales lo debilitaron más de una vez, pero su persistencia durante tres siglos resulta un rasgo muy destacable. Sus contrastes espaciales también fueron llamativos. Aunque empezó hacia 950 en el sur del continente y no alcanzó el norte de Francia, Flandes e Inglaterra hasta después de 1050, al final, la expansión demográfica de las regiones centrales y septentrionales —excepto Escandinavia— acabó siendo más importante que la de las meridionales. Como recoge el Cuadro 1.1, las poblaciones de Europa noroccidental y central se triplicaron entre 1000 y 1300, mientras que la de Europa meridional sólo se duplicó. En este período, la Europa mediterránea, el centro de gravedad tradicional de la población europea, perdió peso específico: en 1000, ésta albergaba al 30 por 100 del total; en 1300, al 25 por 100; en 1500, al 21 por 100.

Varios factores originaron este crecimiento demográfico. Dos de ellos pudieron favorecer un ligero descenso de la mortalidad catastrófica: la ausencia de epidemias generalizadas tras la desaparición de la peste en 693, y la relativa pacificación que, entre 950 y 1050, supuso el fin del último gran ciclo de invasiones de Europa occidental. Al asentamiento y conversión al cristianismo, tras décadas de saqueos y masacres, de los escandinavos —en Normandía, Inglaterra y el sur de Italia—, los magiares —en Hungría— y los eslavos —en Europa oriental y los Balcanes—, se unió la expulsión de los sarracenos de Provenza y Sicilia. Por su parte, aunque la feudalización de las sociedades europeas no estuvo falta de violencia, la consolidación de los señoríos y la construcción de fortalezas debieron de proporcionar seguridad a las zonas rurales. Respecto a la mortalidad ordinaria, la mejora de la alimentación —se ha subrayado el mayor consumo de leguminosas, por su aporte de hierro y aminoácidos— seguramente tuvo efectos positivos.

Este último factor debió de ser la clave del aumento de la natalidad, al cual también contribuiría el éxito de la Iglesia en la erradicación de prácticas como el abandono de recién nacidos y el infanticidio de niñas. Una vez afianzado el crecimiento demográfico, el sostenimiento de aquélla durante tres siglos resultó de la combinación entre el incremento de la productividad del trabajo en la agricultura y la expansión de la superficie cultivada, bases del aumento de la producción de alimentos. Una natalidad creciente pero acompañada, pese a todo, de una mor-

talidad también alta, incluso sin graves epidemias, sustentada por una pavorosa mortalidad infantil y juvenil: era frecuente que un quinto de los nacidos vivos muriese antes de cumplir un año y que apenas la mitad lograse cumplir los veinte. Y una natalidad creciente, pero no a tasas desmesuradas: el promedio de hijos por matrimonio en edad fecunda calculado para el norte de Francia e Inglaterra pasó de 4,3 en 1000-1050 a 5,4 en 1200-1250. No en vano, durante los siglos XI-XIII, se fueron configurando los elementos de un modelo demográfico europeo muy duradero, que tendía a encauzar dicha variable.

El primero de ellos fue la consolidación, ya desde el siglo XI, de la familia conyugal como forma de hogar predominante. El segundo lo constituye la creciente aceptación del modelo matrimonial propugnado por la Iglesia, monógamo, exogámico e indisoluble. La combinación de ambos introdujo una condición férrea para que los hijos, llegados a la edad núbil, formasen una nueva familia: la de hacerse antes con medios de vida propios, ya se tratase de una parcela de tierra, el conocimiento de un oficio o el dinero obtenido trabajando unos años como asalariados. De ese modo, la edad a la que se contraía matrimonio y el número de enlaces se hicieron muy sensibles al cariz de la coyuntura. Cuando la presión de la población sobre los recursos aumentaba, dificultando el rápido acceso de los jóvenes a la independencia económica, crecía el número de los que se casaban a una edad relativamente elevada y el de los que seguían solteros. Como la procreación extramarital, aunque existía, era muy reducida, la edad al matrimonio —obviamente, de las mujeres— determinaba el número de hijos que podía tenerse: si aquélla se elevaba, éste se reducía. Y al contrario ocurría tras un episodio de sobremortalidad que abriese huecos en la población adulta y permitiese a los jóvenes conseguir antes un medio de vida. En el sur de Inglaterra, a comienzos del siglo XIV, cuando el crecimiento económico ya declinaba, más de la mitad de la población en edad de procrear permanecía soltera, siendo la edad media al matrimonio de 23 años para las mujeres y 26 para los hombres. Con una elevada mortalidad adulta, que rompía muchas parejas durante su etapa fértil, y una esperanza de vida al tiempo de casarse de 40-45 años, tales cifras limitaban claramente el tamaño de la descendencia. El matrimonio tardío y las altas tasas de celibato, fruto de conductas sancionadas por la costumbre y la religión, constituían un poderoso mecanismo regulador de la fecundidad.

Una población creciente sobre un espacio que se puebla...

El crecimiento demográfico plenomedieval sustentó cuatro procesos cruciales para la economía europea: una ocupación más densa del espacio, que permitió su explotación más intensa; la configuración de un poblamiento rural característico; una notable urbanización; y una espectacular ampliación del espacio controlado por los europeos.

La densidad demográfica de Europa (sin Rusia) más que se duplicó entre 1000 y 1300, pasando de 6,4 a 14,5 habitantes/km^2. Este incremento fue especialmente relevante en una gran franja que, desde el sur de Inglaterra, abarcaba

Flandes, el nordeste de Francia, el valle del Rin y el sudoeste de Alemania, enlazando por el valle del Ródano con el Mediterráneo y por los pasos alpinos con el norte y centro de Italia. Y en dos de estas regiones, Flandes (34 habitantes/km^2 en 1300) y la mitad septentrional de Italia (48 habitantes/km^2 en 1300), se produjeron además intensos procesos de urbanización.

La configuración del poblamiento rural, paralela a la expansión agraria, la protagonizaron aldeas, señoríos y parroquias, tendiendo a la concentración del hábitat. La constitución espontánea de pequeñas aldeas por familias campesinas, ya apreciable antes del año 1000, se intensificó después, especialmente en los frentes de colonización fronteriza del Este y de la península Ibérica. La formación de señoríos también tenía precedentes pero, a comienzos del siglo XI, sus titulares lograron un avance decisivo; añadieron a su condición de grandes propietarios de tierra la privatización de tres funciones antes —en tiempos del Imperio Romano y, en menor medida, del carolingio— públicas o estatales: la justicia, la fiscalidad y el ejercicio de las armas. Ello les permitió imponerse sobre los campesinos y sus aldeas; se ha estimado que, hacia 1200, sólo una quinta parte de las tierras y los habitantes de Europa no estaba encuadrada en señoríos. Tal imposición, creando nuevos señoríos o remodelando los existentes, tuvo resultados diversos sobre la configuración del hábitat rural. En unos casos, el poder señorial se impuso sobre las aldeas sin modificar profundamente su configuración, aunque introdujo cambios en la ordenación del terrazgo. En otros, numerosos en el área mediterránea, los señores combinaron la ordenación del terrazgo y la concentración de sus pobladores en núcleos fortificados; este *incastillamento*, con variantes regionales, se difundió hacia el norte desde 1030. En otros, en fin, en las fronteras orientales, fueron los señores los que fundaron aldeas, atrayendo población foránea. Conviene añadir que, en zonas muy urbanizadas como Flandes y la Italia septentrional, las ciudades también reordenaron profundamente el hábitat rural circundante. En todo caso, la aldea se convirtió en la clave del poblamiento rural; y, conforme el señorío se imponía sobre ella, también se reforzó en su seno la comunidad de aldea.

La red de aldeas que cubría Europa, sin embargo, mostraba huecos en algunas regiones donde el poblamiento disperso seguía predominando. Sobre una y otras, las parroquias, formando una malla sin fisuras, se extendieron en los siglos XI-XIII, conforme se creaban diócesis y se implantaba el pago del diezmo. Así, los ámbitos de relación y de encuadramiento económico y social —la familia conyugal, la aldea, la parroquia, el señorío— se desarrollaron a la par del crecimiento demográfico con una enorme vocación de continuidad.

Un espacio que se urbaniza...

Frente a la tesis tradicional que vinculaba exclusivamente el crecimiento urbano medieval a la restauración, desde el siglo XI, del comercio a larga distancia, hoy sabemos que lo crucial para aquél fue el aumento de la producción agraria y de la población rural. El comercio —como la artesanía— tuvo un papel capital en

la urbanización, pero más como comercio local, comarcal o regional que como *gran comercio*, salvo en el caso de las mayores ciudades. Fueron las materias primas del agro y los alimentos llegados en cantidades crecientes a las urbes los que sostuvieron su crecimiento, como fue la emigración rural la que permitió el aumento de la población urbana. En un sentido, deben destacarse infinidad de burgos y pequeñas ciudades-mercado —incluso de menos de dos mil habitantes— como los nexos primarios de los nuevos circuitos de intercambio, donde acudían los campesinos a vender sus productos y a comprar manufacturas. En el otro, debe subrayarse que los núcleos urbanos, especialmente expuestos a crisis de subsistencias y epidemias que elevaban sus niveles de mortalidad, dependieron para acrecentar su población de la continua llegada de gentes del campo.

En su primera etapa, durante los siglos XI-XII, el crecimiento urbano arraigó en las regiones occidentales, en viejas ciudades de origen romano reducidas a sedes episcopales con escasas funciones económicas en la Alta Edad Media. En ellas, se repoblaron los antiguos recintos amurallados y surgieron extramuros nuevos arrabales. También se formaron ciudades partiendo de elementos altomedievales, como aglomeraciones artesanales y comerciales junto a monasterios,

MAPA 1.1. LAS CIUDADES DE LA EUROPA MEDIEVAL

FUENTE: Pounds (2000, 224).

fortalezas y pequeños puertos. En el norte, burgos semejantes originaron ciudades sin antecedentes romanos (como Gante y Brujas; en Italia, exclusivamente Venecia), u otras en que aquéllos casi habían desaparecido (como Colonia y Londres). En este período, la urbanización apenas progresó al este del Elba. En la segunda etapa, el siglo XIII, se consolidó en Occidente la red urbana previa, añadiéndose pequeñas ciudades fundadas de nueva planta, como las *bastidas* francesas e inglesas de Aquitania y Gascuña, zonas en disputa entre ambos reinos, y las numerosas ciudades-mercado erigidas en Inglaterra, Francia y Alemania. Éste fue el período decisivo en el este europeo, donde cristalizaron importantes ciudades combinando enclaves y burgos mercantiles eslavos con la aportación de la colonización alemana. Entre 1300 y 1450 no se produjeron ampliaciones destacables de la red urbana europea; de hecho, del conjunto de ciudades con 20.000 o más habitantes en 1800, el 93 por 100 ya existía en 1300. No obstante, en este lapso surgieron en el este muchas urbes pequeñas y medianas, completándose su red urbana.

En los siglos XI-XIII se modificó la diversidad geográfica de la urbanización europea. La pauta observable hacia el año 1000, la mayor o menor romanización —de más a menos urbanización desde la zona mediterránea hacia el norte y el este—, fue sustituida por otra, visible hacia 1300, entre el oeste, antes y más densamente urbanizado, y el este, de urbanización más tardía y menos intensa. Pero conviene no exagerar el grado de urbanización europea a finales del siglo XIII: la tasa de urbanización estimada para 1300 —parte del total de la población viviendo en ciudades de 5.000 o más habitantes— es del 9,5 por 100, situándose próxima al 12 por 100 en Occidente y al 8 por 100 en Europa oriental. Sin embargo, quizá se hubiese duplicado desde el año 1000.

La urbanización europea de los siglos XI-XIII supuso la recuperación y ampliación de las funciones económicas de las ciudades, sin abandonar las políticas, religiosas o militares. Por ello, las regiones europeas más urbanizadas en 1300 eran las que se habían convertido en ejes del crecimiento económico, combinando una notable riqueza agraria, relevantes actividades artesanales y mercantiles,

CUADRO 1.2. CIUDADES ITALIANAS ORDENADAS POR TAMAÑO (1300-1500). ESTIMACIONES DE MALANIMA Y EPSTEIN

	1300		*1400*		*1500*	
Habitantes	*Malanima*	*Epstein*	*Malanima*	*Epstein*	*Malanima*	*Epstein*
80.000 y más	4	3	2	2	3	3
40.000-79.000	8	9	1	1	7	10
20.000-39.000	14	12	12	11	8	8
10.000-19.000	52	62	11	10	33	29
5.000-9.000	139	129	69	74	105	101
Total	217	215	95	98	156	151

FUENTE: Epstein (2000, 91).

y una situación de encrucijada en las principales rutas comerciales marítimas y fluviales. Primero, el centro y norte de Italia, que en 1300 contaba con decenas de ciudades con más de 10.000 habitantes y cuatro de las más grandes urbes europeas (Milán, Venecia, Génova y Florencia), que rondaban los 80.000. Su tasa de urbanización, el 21,4 por 100, quizá triplicaba la del año 1000 y duplicaba la estimada para toda Europa. Y, en segundo lugar, Flandes, un pequeño territorio con quince ciudades de más de 10.000 habitantes y una tasa de urbanización cercana al 20 por 100. Éste, en realidad, estaba integrado en una gran franja que abarcaba la cuenca del Sena, las tierras flamencas y la cuenca del Rin. Aunque en la Baja Edad Media hubo cambios en los principales focos económicos de Europa, incorporándose las urbes de la Hansa germánica, del sur de Alemania y de Holanda, estos dos grandes conjuntos urbanos siguieron albergando a las principales ciudades europeas.

Y un espacio que se expande

El crecimiento y la movilidad de la población no sólo permitieron el florecimiento de las ciudades medievales. De hecho, las migraciones más espectaculares fueron las que acompañaron, desde 1050, la expansión territorial del Occidente europeo. Su dinamismo se manifestó tanto en empresas de corto recorrido, como la penetración anglonormanda desde Inglaterra en Irlanda y Gales, como en otras de más envergadura. En los siglos XI-XIII, destacan cuatro procesos expansivos que ampliaron enormemente el espacio controlado por los europeos. Dos de ellos, la Reconquista hispanocristiana de la península Ibérica y el avance hacia el Este de los alemanes en pugna con los eslavos, conllevaron relevantes movimientos migratorios y tuvieron consecuencias permanentes. La colonización del Este, dirigida por la aristocracia alemana, la protagonizaron desde 1.100 campesinos flamencos, renanos y sajones que cruzaron el Elba y se asentaron en los territorios orientales, erigiendo aldeas, creando campos de cultivo e impulsando la urbanización. Hacia 1300, este despliegue, que prosiguió en el siglo XIV, abarcaba asentamientos en la franja costera báltica, Austria, Silesia y las zonas occidentales de Bohemia, Polonia y Hungría. En comparación, el tercer proceso expansivo, las Cruzadas hacia el oriente mediterráneo que permitieron la instalación en Palestina y Siria (1099-1291) y el control de Bizancio (1204-1261), tuvo menos trascendencia: aunque con apreciables resultados comerciales, su acentuado carácter militar implicó una escasa emigración, suponiendo sólo un aumento transitorio del espacio europeo. El cuarto fue mucho más relevante sin precisar grandes desplazamientos de población: consistió en el creciente dominio de los mares que bañan Europa, del Mediterráneo al Báltico.

En efecto, hacia 1280, cuando los procesos de expansión terrestre se habían debilitado o detenido, la ampliación del espacio marítimo europeo y el desarrollo de los instrumentos que la sostenían prosiguieron, sentándose las bases de la formidable expansión marítima del siglo XV. En los siglos XI-XIII, se registraron dos avances decisivos: la mejora de las técnicas de navegación y el logro de la supe-

rioridad naval de Occidente en el Mediterráneo.

Hacia 1200, dos importantes novedades salieron de los astilleros del norte de Europa: el timón axial o de codaste y las cocas, los primeros navíos que lo incorporaron aumentando su maniobrabilidad y su capacidad de carga. Por la misma época, en el Mediterráneo, donde dominaban las galeras y las naos latinas de timones laterales rectos, se difundió la brújula. Entrado el siglo XIII, gracias a ésta y a las primeras cartas náuticas, los genoveses salieron al Atlántico e inauguraron la ruta marítima hacia el norte, incrementándose los contactos entre dos áreas cuyas técnicas de navegación venían evolucionando por separado. El primer fruto se cosechó en 1291, cuando la expulsión de los últimos cruzados de Palestina redujo la demanda de fletes y frenó la construcción naval en el Mediterráneo. Los armadores italianos, para ahorrar costes, impulsaron la sustitución de las naos latinas por las cocas nórdicas: a igual tonelaje, el gobierno de una coca precisaba la mitad de hombres que el de una nao. Los genoveses liquidaron su flota de naos entre 1310 y 1330, y los venecianos hicieron otro tanto desde 1312. El resultado fue un notable aumento de la productividad del transporte marítimo.

Respecto a la supremacía naval en el Mediterráneo, los competidores eran los musulmanes y bizantinos, que dominaron aquél hasta finales del siglo XI. Por entonces, los normandos expulsaron a los unos de Sicilia y a los otros del sur de Italia, declinando su empuje en el oeste del Mediterráneo. En el siglo XII, el control de las islas occidentales permitió romper el eje marítimo musulmán situado entre el delta del Nilo y Almería. La ocupación de Chipre en 1191 afianzó la presencia europea en el este del Mediterráneo, y la Cuarta Cruzada, en 1204, quebró el poderío naval bizantino. Muchas islas orientales, como Creta y Rodas, cayeron bajo control veneciano. En 1261, la expulsión de los occidentales de Bizancio supuso que Génova, aliada de la nueva dinastía griega, desplazase a Venecia como primera potencia comercial en el Egeo; los genoveses atravesaron el Mar Negro y fundaron factorías en Crimea, conectando con las rutas de Extremo Oriente.

En suma, hacia 1300, el espacio europeo había añadido varios cientos de miles de km^2 a los que abarcaba en el año 1000. Por el norte, llegaba a Groenlandia e Islandia, incluía el sur de Escandinavia y la costa del Báltico hasta el golfo de Finlandia. Por el este, llegaba a los Cárpatos, había integrado a los reinos de Bohemia, Polonia y Hungría, y, por tierras austríacas, alcanzaba las posesiones venecianas del Adriático. Por el sur, pasaba de este mar al Egeo, incluía numerosas islas del Mediterráneo oriental y todas las del occidental, llegando hasta Gibraltar, excepto el reino nazarí de Granada, al sudeste de la península Ibérica. Y por el oeste, el océano Atlántico era tratado con creciente familiaridad por los navegantes europeos.

Bases y dinámica del crecimiento agrario

Los marcos del crecimiento: señoríos, explotaciones campesinas, comunidades aldeanas

El crecimiento agrario plenomedieval acaeció en su mayoría en el seno de una institución, el señorío, perfilada hacia el año 1000 con dos componentes, el dominio sobre cierta extensión de tierra y el poder sobre sus habitantes, capaces ambos de generar ingresos cuyo agregado conocemos como renta feudal. El primer componente, un conjunto de predios de variable extensión —algunas hectáreas en el caso de pequeños señores, centenares o miles en el de la aristocracia y los grandes monasterios—, incluía labrantíos, pastizales y bosques. Su parte roturada solía presentar a comienzos del siglo XI una estructura dual, formada por la reserva, la porción gestionada directamente por los administradores del señor, y las tenencias, cedidas a familias campesinas a cambio de ciertas contraprestaciones. Su objetivo era articular la gran propiedad y la pequeña explotación campesina, subordinando ésta a aquella, para asegurar el trasvase de excedente hacia la primera, trasvase que tomaba formas diversas. Las formulaciones del gran dominio previas al año 1000 se habían configurado en un contexto de aguda escasez de mano de obra; por ello, insistían en el trabajo forzado de los labriegos. La más rígida, típica de la zona situada entre el Loira y el Rin en época carolingia, contemplaba el laboreo de la reserva sólo mediante los servicios de trabajo (corveas) realizados por los cultivadores asentados en las tenencias. El trasvase de excedente consistía en la cesión gratuita de trabajo, y el tamaño y número de las tenencias estaba estrictamente ligado a las necesidades de fuerza de trabajo de la reserva. Otro modelo más flexible, vigente en la Europa meridional, no establecía esa relación orgánica entre los dos elementos del dominio, incluyendo reservas más pequeñas, cultivadas por unos cuantos esclavos y algunas corveas efectuadas por los tenentes; el grueso del trasvase de excedente, en este caso, se hacía mediante el pago de censos.

Desde el año 1000, el aumento demográfico y el crecimiento económico propiciaron la tendencia a reducir o eliminar las formas de trabajo forzado, menos adecuadas al nuevo contexto y objeto predilecto de la resistencia campesina. Ya en el siglo XI, la esclavitud fue extinguiéndose y las corveas se reformularon, pasando a un lugar secundario dentro de la renta feudal. Pero ni corveas, ni reservas, desaparecieron, imperando una amplia diversidad entre dos extremos: uno, el de los *manors* ingleses, cuyas reservas, relativamente pequeñas, siguieron cultivándose mediante duras corveas —dos o tres días de trabajo por semana y tenencia, más diversas labores estacionales— hasta el siglo XIV; y otro, el de Lombardía, donde las reservas habían desaparecido, repartidas en lotes a los colonos, en el siglo XIII. En el caso más general, las reservas tendieron a menguar, por cesiones a los guerreros de las huestes señoriales, repartos sucesorios y entregas en tenencia, lo cual permitió su continuidad, cultivándose mediante la combinación de domésticos, asalariados y algunas prestaciones de trabajo. Paralelamente, las

corveas semanales se conmutaron por censos en dinero y las estacionales se redujeron, manteniéndose algunas por resultar estratégicas para la cosecha o el acarreo de productos. Avanzado el siglo XIII, las reservas tendieron a reducirse más, el trabajo asalariado ganó posiciones en su explotación, y comenzaron a cederse en arrendamiento o en aparcería. De este modo, en zonas donde la demanda urbana generaba incentivos, labradores y ciudadanos acomodados pudieron hacerse con explotaciones de tamaño medio respetable.

Conforme el peso de las tenencias creció en el seno de los dominios, los señores incorporaron a éstos un número creciente de aquéllas, en un proceso de concentración de la propiedad que mermó la pequeña propiedad campesina, aún abundante hacia el año 1000. En este sentido, el último impulso importante en la formación de grandes dominios lo protagonizaron, en la segunda mitad del siglo XII, órdenes monásticas como la cisterciense.

Desde el siglo XI, por tanto, el centro del escenario lo ocupó la pequeña explotación familiar cuyos cultivadores pagaban por el uso del suelo. Ésta contó con notables estímulos para convertirse en la principal protagonista del crecimiento agrario: más brazos, al crecer el tamaño de las familias, más tiempo de trabajo para su laboreo, y unas formas de extracción de excedente que, de recaer sobre la mano de obra, pasaron a hacerlo sobre su producción. La consiguiente transformación de la renta feudal elevó el interés de los señores por las cosechas de las explotaciones campesinas, permitiendo que se roturase más tierra y se creasen nuevas tenencias en sus propiedades. No en vano, recaudaban censos fijos en dinero o especie —por el usufructo de la tenencia, la conmutación de las corveas y en reconocimiento de señorío—, diezmos —como dueños de iglesias en sus dominios— y, desde 1100, censos proporcionales a las cosechas. Estos últimos, resultantes de cesiones de tenencias en aparcería, muestran la difusión de esta fórmula que, en el siglo XIII, había arraigado en Alemania y, especialmente, en el área mediterránea, con el *métayage* del sur de Francia y los precedentes de la *mezzadria* italiana, propia del siglo XIV. En el seno de la renta feudal, por tanto, las rentas territoriales comenzaron a adquirir personalidad propia, aunque aún tardarían en ser predominantes. A ello contribuyó, también en el siglo XIII, la fijación por escrito de los contratos de cesión, uno de los resultados de la recuperación del derecho romano.

Esta evolución de los dominios señoriales, ni convirtió en meros rentistas a todos los señores, ni hizo de la pequeña explotación campesina, pese a su predominio, la única existente. De un lado, hubo señores que mantuvieron reservas en gestión directa, otros que promovieron las roturaciones y el avance colonizador, y otros que, cuando recurrieron a aparcerías y arrendamientos, aportaron parte del capital de explotación (simiente, aperos de labor, ganado, edificios), reservándose incluso la capacidad de decidir qué se debía cultivar. De otro, las entregas de granjas completas, sobre todo en las zonas más urbanizadas del continente, supuso que surgiesen grandes arrendatarios o aparceros al frente de explotaciones de consideración.

Pese a todo, la mengua de las reservas y el debilitamiento de las corveas en los siglos XI-XIII debieron de reducir la influencia señorial en el ámbito de la or-

ganización productiva. En éste, las comunidades aldeanas irían asumiendo funciones coordinadoras crecientemente relevantes. Con su *concilium* formado por los cabezas de las familias asentadas en las explotaciones, su papel sería crucial en el desarrollo de prácticas agrícolas y pastoriles, la organización de las labranzas y el aprovechamiento colectivo del espacio inculto.

Conforme los campesinos ampliaron sus competencias sobre la organización de la producción agraria, los señores reaccionaron actuando sobre el otro componente del señorío, y tradujeron sus potestades judiciales, fiscales y militares en una pléyade de exacciones. Es posible, además, que la nobleza decidiese reforzar sus mecanismos de extracción de excedente tras comprobar su relativa debilidad frente a los de la Iglesia, que ampliaba sin pausa su participación en los diezmos y recibía una corriente continua de donaciones piadosas. Sea como fuere, la parte de la renta feudal ajena a la faceta del señor como gran terrateniente tendió a acrecentarse en dos etapas: una, de proliferación de las cargas, hasta mediados del siglo XII, y otra de codificación y cierto alivio de aquéllas, mediante la concesión a las aldeas de cartas de franquicia, desde 1150. En la primera, se implantaron cargas personales (hospedajes, multas, capitaciones), derechos sobre el tráfico comercial (portazgos, peajes, pontazgos) y monopolios sobre ciertos procesos de transformación (el uso obligado, pagando tasas, del molino, el horno o el lagar del señor). En la segunda, pese a la menor arbitrariedad que supuso la codificación escrita de las exacciones, el afianzamiento del carácter hereditario y alienable de las tenencias campesinas —y su tendencia a la fragmentación, debida al crecimiento demográfico— multiplicó los laudemios, derechos en metálico pagados al señor por la transmisión de aquéllas por herencia, permuta o venta.

Este despliegue del poder señorial actuó como un factor relevante de dinamización económica. De un lado, extrajo del mundo rural recursos considerables que, por vías como el gasto señorial, contribuyeron al desarrollo urbano. De otro, para ensanchar las bases de una fiscalidad ubicua, estimuló la introducción de equipamiento en los señoríos —molinos, puentes—, y la creación de mercados locales en los burgos señoriales; los peajes sobre el tráfico mercantil lo encarecían, pero también financiaban la protección de las rutas comerciales. Respecto a los campesinos, incentivó que incrementasen sus producciones y vendiesen los excedentes, para conseguir dinero con que pagar las cargas exigidas en metálico, lo que favoreció su relación con el mercado y la difusión de la moneda en el medio rural. No obstante, la absorción por la renta feudal de una elevada proporción de la producción campesina —o de su valor— hubo de exponer a notables riesgos a muchas explotaciones, especialmente ante rachas de malas cosechas. No parece, pese a todo, que las exacciones señoriales situasen al borde de la inviabilidad de modo generalizado a las explotaciones familiares; es posible, incluso, que, debido al peso que tenían en ellas las tasas y censos fijos en dinero, su presión aflojase en el siglo XIII, al crecer la inflación.

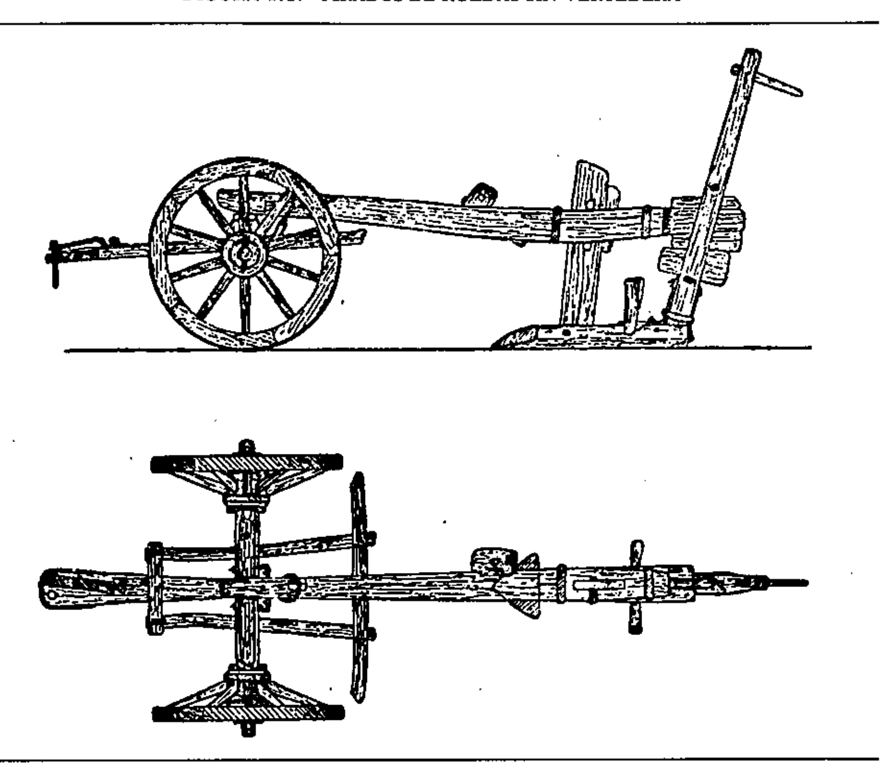
La dinámica del crecimiento: intensificación del uso del suelo y expansión de la superficie cultivada

Las iniciativas campesinas y las exigencias señoriales, en un contexto de crecimiento demográfico y de avance de los estímulos mercantiles, sostuvieron durante casi tres siglos un aumento continuado del producto agrario europeo. Éste se debió a una formidable ampliación de la superficie cultivada, acompañada de mejoras organizativas y técnicas sin las cuales su dimensión y su capacidad de traducirse en incrementos del producto habrían sido menores. La expansión de las roturaciones transformó marismas, eriales y bosques en campos cultivados de cereales y, en menor medida, de viñedo, olivos, leguminosas, hortalizas, frutales y plantas de uso industrial. Pero además, dicha expansión implicó, como hemos visto, una ocupación más densa y estructurada del espacio; ésta, junto a un hábitat más concentrado, fomentó la organización de los terrazgos y del aprovechamiento colectivo de los pastos, impulsando la integración entre agricultura y ganadería. Ello profundizó la intensificación del uso del suelo derivada de su mera puesta en cultivo, contribuyendo al aumento de la producción. Por último, diversas mejoras energéticas y técnicas pertrecharon mejor a los cultivadores, elevando su productividad y coadyuvando también al alza del producto agrario.

La mejora más difundida fue el creciente uso del hierro en la fabricación de herramientas. Sin grandes rupturas técnicas, la proliferación de minas y forjas elevó la producción de hierro en Europa, multiplicándola quizá por seis entre 1000 y 1300. Ello amplió la eficacia del trabajo campesino en dos tareas clave: el desbroce del bosque y la preparación del suelo para el cultivo. Testimonio del primero, el retroceso de las masas forestales europeas de comienzos del siglo XI a finales del XIII se ha cifrado en un 40 por 100; respecto a la segunda, la mejora de los arados fue lo más significativo. Al arado romano, el más difundido, que abría surcos poco profundos y no volteaba la tierra, se le adosó una reja de hierro y, en ocasiones, una cuchilla delantera. A éste se sumó, en el noroeste europeo, el arado pesado de ruedas, reja asimétrica y vertedera —presente en Inglaterra y el norte de Francia en el siglo X—, que cortaba la tierra profundamente y la volteaba, fertilizándola con los residuos orgánicos que enterraba. Su uso se extendió en los suelos pesados y húmedos de la Europa atlántica y central, no en las zonas mediterráneas, donde el arado romano era idóneo para sus suelos ligeros. Rastrillos, azadas y layas con puntas o filos de hierro, también contribuyeron a un mejor laboreo del suelo.

Además, la difusión de novedades en el atalaje de las bestias de labor, introducidas en la Alta Edad Media, implicó un uso más eficiente de su fuerza de tracción y un aumento de la misma: el yugo frontal para los bueyes; el freno, el estribo y la collera rígida para los caballos; y las herraduras, para unos y otros. La collera y el yugo frontal permitían aplicar al tiro la fuerza de los animales sin dificultar su respiración, y aprestar en fila bueyes o caballos, multiplicando su capacidad de arrastre. La sustitución del buey por el caballo en la tracción se extendió en el noroeste europeo —en Flandes, se generalizó en el siglo XII—,

FIGURA 1.1. ARADOS DE RUEDAS SIN VERTEDERA



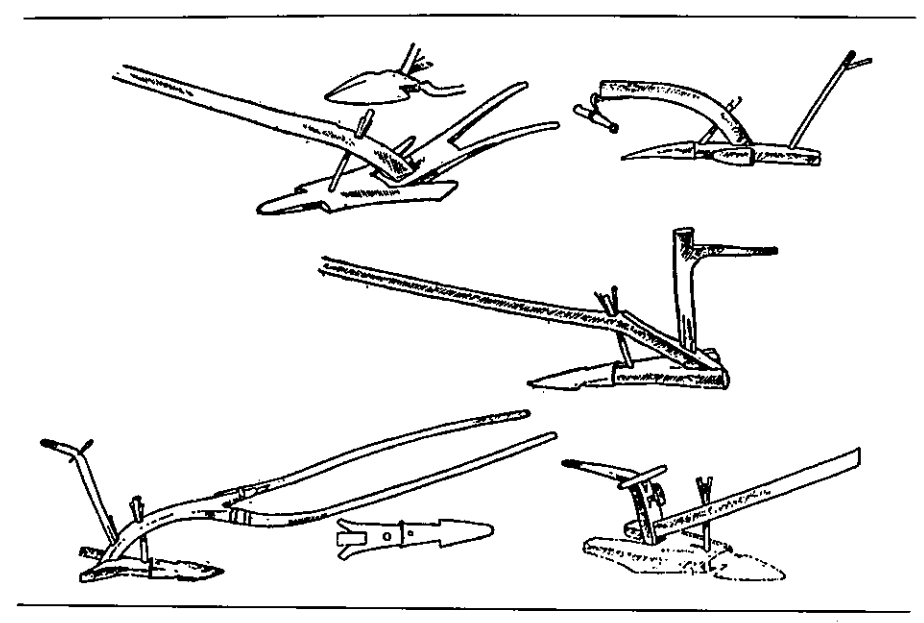
FUENTE: Malanima (1997, 210).

gracias al aumento de la producción de avena, debido a cambios en los sistemas de cultivo.

La falta de abono —el principal problema técnico de la agricultura medieval— exigía que los labrantíos reposasen periódicamente para recuperar sus nutrientes. Por ello, en la producción de cereales, la más importante con diferencia, la alternancia entre siembra y descanso o barbecho de la tierra era la base de cualquier sistema de cultivo. En la Europa mediterránea, la sequía estival limitaba drásticamente la siembra de cereales de primavera (avena, cebada) y el sistema bienal, según el cual cada año se sembraba la mitad del terrazgo mientras la otra mitad descansaba, sólo incluía cereales de invierno (trigo, centeno). Sin embargo, en tierras de calidad, como las de Toscana y Lombardía, los campesinos lograron combinar el cultivo de trigo y centeno con el de mijo y panizo, gramíneas de ciclo corto, e introdujeron leguminosas en algunas parcelas. En la Europa templada y húmeda del noroeste, la difusión de siembras de primavera en porciones del barbecho bienal, principalmente de avena, desembocó en la rotación trienal;



FIGURA 1.2. ARADOS LIGEROS O ROMANOS

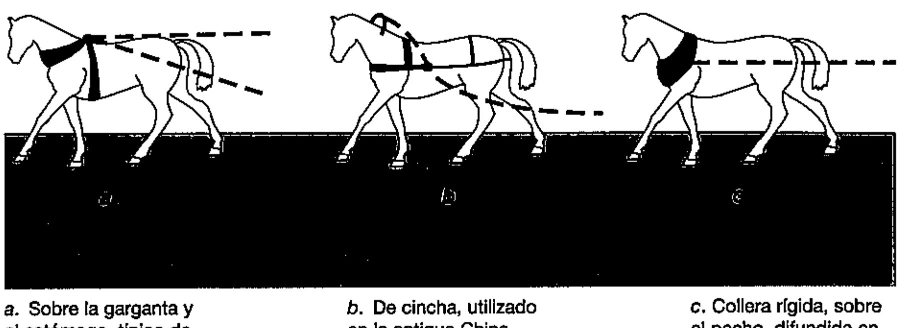


FUENTE: Malanima (1997).

ésta, alternando cereales de invierno, de primavera y barbecho, proporcionaba grano para consumo humano y cereales-pienso, permitiendo la citada sustitución de bueyes por caballos como animales de tiro. Se fue perfilando así en el cultivo cerealista un sistema tecnológico septentrional (rotación trienal, avena, caballos, arados pesados) adaptado a las condiciones ecológicas de la Europa atlántica y central, y, por ello, de difícil difusión hacia el sur, donde se consolidó otro (rotación bienal, cereales de invierno, bueyes, arados ligeros). En ambas zonas, eso sí, se aplicaron en los barbechos dos formas adicionales de paliar la carencia de abono, coordinadas por las comunidades aldeanas: efectuar varias labores para airear y mullir la tierra —dos o tres eran habituales en el norte de Francia en el siglo XII—; e introducir regularmente los ganados para que los pastasen.

Gradualmente, del siglo XI al XIII, fueron cuajando paisajes agrarios definidos por la organización planificada de los terrazgos. Dentro de una notable variedad, destacaron dos. Para los entornos urbanos, el centro y norte de Italia ofrece la imagen de un espacio agrario estructurado en zonas concéntricas: la más próxima, la de los huertos, cercada y destinada a plantas hortofrutícolas y de uso industrial; la intermedia, dedicada al cultivo intensivo de cereales y leguminosas; y la más exterior, donde los pagos de viñedo coexistían con el cultivo de cereales en rotación bienal. En los terrenos alejados de las ciudades, la ordenación del terrazgo cerealista fue conformando el sistema de campos abiertos u

FIGURA 1.3. ATALAJES DE CABALLOS DE LABOR



a. Sobre la garganta y el estómago, típico de la Antigüedad

b. De cincha, utilizado en la antigua China

c. Collera rígida, sobre el pecho, difundida en la Edad Media

FUENTE: Malanima (1997).

openfield. Éste, en su versión del noroeste europeo del siglo XIII, incluía la parcelación en campos estrechos y alargados, insertos en hojas sometidas a rotación trienal, derrota de mieses y pastoreo de barbechos, bajo la autoridad de las comunidades aldeanas. Sus distintos elementos fueron apareciendo gradualmente: en Picardía, en el nordeste francés, las parcelas longitudinales databan de finales del siglo XI, la planificación de los terrazgos en hojas homogéneas, del XII, y la implantación de la rotación trienal y de la derrota de mieses, del XIII. En el sur, aunque la integración en hojas de las parcelas, más pequeñas y cuadradas, fue más tardía, la rotación bienal y el pastoreo comunitario de rastrojos y barbechos se consolidaron.

Los rendimientos medios de la cerealicultura, con oscilaciones y notables contrastes espaciales, debieron de crecer durante los siglos XI-XIII, aunque no sabemos en qué cuantía. Aparte de la roturación de tierras vírgenes, de altos rendimientos al principio, la causa más general de dicho aumento debió de ser la multiplicación de las labores en los terrazgos (aradura, cava, escarda, rastrillaje) y, por tanto, la aplicación de fuerza de trabajo en un entorno rural crecientemente organizado. En este sentido, las novedades energéticas tuvieron un importante papel. Aunque el grueso de la energía empleada siguió originándose en el propio sector agrario —productor de madera, la principal fuente de calor, y de los alimentos que sustentaban el esfuerzo humano y animal—, se desarrolló lo que Malanima (2000) llama un *subsidio energético,* mediante el uso de la energía la hidráulica y el de la eólica. El molino hidráulico, presente en la Alta Edad Media, se difundió rápidamente desde el año 1000, ahorrando mano de obra que pudo emplearse en otras tareas. Los 20.000 molinos hidráulicos atribuidos a Francia a comienzos del siglo XII, con una potencia media de 6 caballos de vapor, representaban la energía de 600.000 trabajadores, un 8 por 100 de la población fran-

cesa estimada para 1100. La difusión de los molinos de viento, menos unánime y más tardía, acaeció en Bretaña, Normandía y Flandes desde 1150.

La superficie sobre la que se aplicaron tales novedades no cesó de crecer en este período, al compás de un imponente proceso roturador. Sus primeros protagonistas, en el siglo X, fueron campesinos que ampliaron los terrazgos y crearon nuevos campos de labor, como consta para el norte de Italia y de la península Ibérica, y varias zonas de Francia. Desde comienzos del siglo XI, aumentó la intervención de los señores en el proceso, encabezando operaciones planificadas de creación de terrazgos y aldeas que se sumaron a los rompimientos campesinos. Los progresos colonizadores descollaron en el valle del Po, el sur de Francia, Normandía y Flandes y, ya en el siglo XII, en Inglaterra y en las cuencas del Sena y del Rin. Para entonces, en muchas regiones occidentales se habían incorporado al cultivo los terrenos más fáciles de roturar, siendo necesario concertar esfuerzos para abrir nuevos terrazgos en suelos más húmedos o boscosos. Los acuerdos entre señores laicos y eclesiásticos —monasterios, especialmente— movilizaron mano de obra para acometer empresas tan ambiciosas como la desecación de las marismas costeras de Flandes y Zelanda, y el sistemático avance alemán hacia el Este. En las costas flamencas y neerlandesas, se inició la conquista de terrenos inundados mediante su drenaje planificado. En los siglos XII y XIII —la palabra *pólder* aparece en 1130—, los condes de Flandes y varias abadías cistercienses lideraron una ingente construcción de diques y canales; las tierras rescatadas producían pastos mientras se consolidaban y, después, se sembraban. La colonización alemana del Este, ya citada, dependió de grandes roturaciones dirigidas por señores laicos y eclesiásticos —monasterios cistercienses, de nuevo— y llevadas a cabo atrayendo colonos con el aliciente de la entrega de tierra en condiciones ventajosas. Así, desde comienzos del siglo XII, se drenaron pantanos en el curso del Elba y la costa báltica, y se desbrozaron bosques en un enorme territorio que iría desde Austria hasta Lituania.

Entrado el siglo XIII, aunque el movimiento roturador persistió, especialmente en el este, en Occidente comenzó a debilitarse. El crecimiento demográfico y la expansión urbana se habían traducido en una demanda creciente de pan, vino, aceite y cerveza, pero también de otros productos (madera, leña, carbón vegetal, cera, miel, carne, lana, cueros) obtenidos en espacios forestales que habían menguado sobremanera en las áreas de colonización más antigua. Estos espacios, además, dispensaban el alimento de los bueyes, dependiendo de su dimensión gran parte de la fuerza de tracción y del abono disponible. Ello implicó que, en muchas zonas, tanto señores como campesinos pasasen a considerar los espacios incultos como algo más que una reserva de suelo roturable, desarrollándose normativas protectoras de bosques y pastos (en Flandes, desde 1175; en Francia, desde 1219) que limitaron su puesta en cultivo. Es posible, incluso, que ello afectase particularmente a la cerealicultura. En regiones donde la superficie agraria aún avanzó en la primera mitad del siglo XIII (Francia, Inglaterra, Lombardía), en vez de ampliarse los viejos terrazgos cerealistas, se crearon granjas aisladas fuera de ellos, muchas dedicadas a la ganadería. Quizá numerosos señores modificaron sus perspectivas ante el progreso de la comercialización, estimulando la

producción de artículos de amplia demanda y mayor valor unitario (vino, lana) que los granos. La expansión del viñedo en Francia durante el siglo XIII, incentivada por la demanda interior y las crecientes exportaciones, no encontró los problemas que hallaron los cereales. En todo caso, la dimensión extensiva del crecimiento agrario, tan dinámica hasta entonces, tendió a decaer, y en Occidente el movimiento roturador fue deteniéndose entre 1250 y 1280.

Respecto a su dimensión intensiva, el panorama resulta más contrastado. Por un lado, las innovaciones asociadas en el cultivo cerealista al sistema tecnológico septentrional, aún tenían margen para difundirse; por otro, dentro de éste, siguieron produciéndose novedades después de 1280, como la introducción de leguminosas y forrajeras en la rotación trienal, ensayada en algunas zonas de Flandes e Inglaterra. Es posible, pues, que en ciertas áreas del norte los rendimientos agrícolas continuasen creciendo en las primeras décadas del siglo XIV. Sin embargo, no parece que fuese esa la tónica dominante en Occidente. Esos avances técnicos no eran tan rápida y universalmente aplicables como el yugo frontal, la reja de hierro, el pastoreo de barbechos o la herradura, antiguas novedades cuyas ganancias de productividad ya había asimilado la agricultura europea hacia 1300. El sistema tecnológico septentrional era difícilmente exportable hacia muchas zonas por motivos ecológicos pero, además, en ellas, la creciente organización de los terrazgos, fruto de la cooperación entre productores individuales y de delicados equilibrios entre explotaciones campesinas, comunidades aldeanas e intereses señoriales, pudo entorpecer su difusión. Ésta tampoco resultaría favorecida por la reducción del tamaño medio de las explotaciones campesinas en las áreas de mayor densidad demográfica.

Tales problemas para dar continuidad a la innovación dificultaron, en numerosas regiones, que los rendimientos de los labrantíos se mantuviesen y propiciaron el descenso de la productividad del trabajo en la cerealicultura, aunque con suficiente diversidad como para que no todo pueda explicarse con un simple esquema malthusiano. Aunque faltan datos para asegurar que se produjese por doquier una caída tendencial de los rendimientos del grano, la creciente fragilidad de éstos desde 1260 o 1280, junto al cese de las roturaciones, se traduciría en alzas de precios, malas cosechas y frecuentes crisis de subsistencias en las últimas décadas del siglo XIII y primeras del XIV. Éstas culminarían en la gran hambruna de 1315-1317, que vendría a certificar el fin del crecimiento agrario en Occidente.

Las actividades artesanales y su desarrollo

Las actividades del sector secundario registraron un avance considerable en la Europa de los siglos XI-XIII, vinculado a dos hechos trascendentales. Uno, el aumento de la capacidad de la agricultura para dispensar materias primas y alimentos, que permitió subsistir a más personas que no producían éstos y se dedicaban a transformar aquéllas. Y dos, el incremento de la demanda de productos artesanales, debido al crecimiento demográfico y a la urbanización, pero también al alza del gasto aristocrático y al enriquecimiento de los patriciados urbanos.

Ambos fenómenos incentivaron el progreso de la especialización en las diversas ramas del sector y, en algunas, la introducción de innovaciones técnicas.

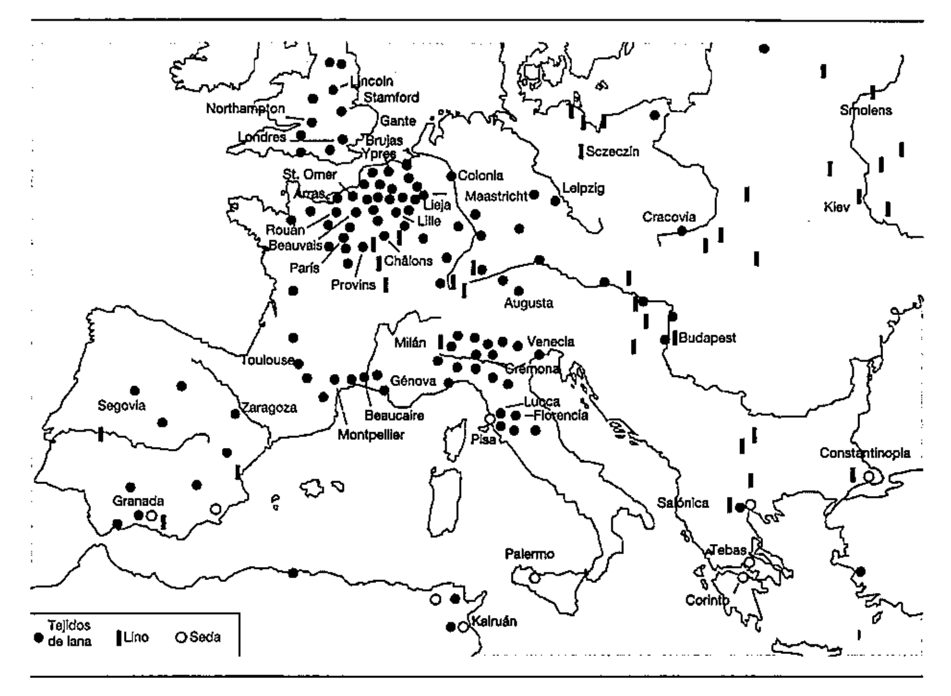
Confinada en aldeas y señoríos hasta el año 1000, una parte creciente de la producción artesanal pasó a localizarse en los nacientes núcleos urbanos, cuya concentración de demandas, materias primas y contactos comerciales atrajo a muchos artesanos. En las zonas rurales, no obstante, permaneció un notable segmento de aquélla, en manos de artesanos locales y de campesinos que procuraban cubrir sus necesidades elaborando útiles sencillos y tejidos bastos. Por ello, muchas labores artesanales acabaron presentando dos caras: la urbana, que concentraba la fabricación de artículos de calidad destinados al comercio de largo recorrido, y la rural, donde un gran volumen de producción menos selecta satisfacía la demanda local. Ambas, sin embargo, no carecían de conexiones entre sí. La minería y la metalurgia del hierro, y sobre todo el textil, ofrecen los mejores ejemplos.

En este período, la mayoría del hierro europeo se obtenía en pequeñas forjas rurales que transformaban mineral local. Esta producción creció intensamente desde mediados del siglo XI, impulsada por la demanda campesina de utillaje y las necesidades de los señores, al convertirse la caballería pesada en la clave de los ejércitos señoriales: hacia 1100, el equipo completo de un caballero requería más de 20 kilos de hierro. La mayor parte de la producción, por tanto, era local y satisfacía demandas diversas, según se tratase de señores o campesinos, pero también locales. No obstante, en algunas zonas se desarrolló una metalurgia distinta, especializada en productos de calidad y orientada hacia el *gran comercio*. Lombardía contaba, al respecto, con dos ventajas, los yacimientos férricos de los Alpes y la conexión con el comercio internacional que aportaba Milán. Así, desde 1020, junto a la metalurgia rural, progresó otra mediante la división del trabajo entre los valles mineros alpinos y las ciudades lombardas: la fundición del mineral se efectuaba en aquéllos y las operaciones de acabado y transformación en éstas. Luego, desde Milán y por Génova o Venecia, el hierro en barras y otros productos (armas, especialmente) salían hacia territorio musulmán o hacia los estados cruzados de Levante. Desde el siglo XIII, se desarrolló la exportación de las apreciadas armaduras milanesas al resto de Europa.

La elaboración de tejidos era, con diferencia, la principal actividad artesanal de la Europa medieval. Así lo indican la amplitud de su demanda —el vestido cubría una necesidad básica, pero también era el más obvio distintivo de rango social—, el número de trabajadores involucrados y el volumen —y valor— de su producción. Centrada más en la transformación de lana que de lino, algodón o seda, el textil lanero era su rama principal. Los paños bastos que los campesinos tejían para su propio uso constituían el grueso del volumen producido, pero la mayoría del valor se creaba en las ciudades, donde se labraban paños finos destinados a demandas más exigentes, artículos clave del comercio europeo a larga distancia.

Esta pañería de calidad arraigó especialmente en Flandes, en el sur desde mediados del siglo XI (Arrás, Douai) y en el norte (Yprés, Brujas, Gante) en los siglos XII y XIII. En esta región existía una antigua tradición textil, era fácil impor-

MAPA 1.2. CENTROS TEXTILES EUROPEOS EN EL SIGLO XIII



FUENTE: Cipolla (2003, 259).

tar lana de calidad desde Inglaterra y se introdujo pronto la innovación técnica. El telar vertical, la herramienta del artesanado rural, fue sustituido, hacia 1050, por el horizontal, instrumento del nuevo artesanado urbano. Éste producía largos tejidos de una sola pieza y forma estándar, los *panni* o paños propiamente dichos. Su difusión contribuyó —no sólo en Flandes— al avance de la división del trabajo, fragmentándose el proceso productivo en diversas operaciones.

El hilado lo efectuaban mujeres, en las urbes y en sus entornos rurales, con huso y canilla; sólo a finales del siglo XIII se difundió el torno de hilar, que triplicó su productividad. El tisaje lo verificaban en las ciudades tejedores profesionales con los citados telares horizontales. Las operaciones de apresto del paño, de las que dependía su calidad al darle consistencia y suavidad, requerían mucho trabajo, especialmente el abatanado. A finales del siglo X, había surgido en Italia el molino de batán —movido por una rueda hidráulica, transformaba el movimiento rotatorio en alternativo mediante un árbol de levas—, que ahorraba mano de obra: sus mazos golpeaban el paño sustituyendo a los pies de los operarios. Pero, aunque se difundió por toda Europa, las ciudades flamencas lo prohibieron por creer que restaba calidad a los *panni*. El paño abatanado, tundido y cepillado se enviaba a los talleres de tinte. Sin embargo, los paños flamencos que se exporta-

ban solían venderse sin entintar; así los adquirían los mercaderes italianos, que los teñían para reexportarlos al Mediterráneo oriental. La fabricación de paños, por tanto, era un proceso dividido en distintas operaciones que, durante semanas, obligaba al desplazamiento del tejido de un taller a otro; un proceso, conviene subrayarlo, que sin cierta organización hubiera condenado al producto final a la heterogeneidad.

En el norte y centro de Italia también se desarrolló una notable producción textil, no sólo lanera. El algodón que los venecianos traían de Bizancio desde el siglo X, se empleaba en Lombardía para producir fustán. Desde el siglo XI, en Lucca arraigó el tisaje de la seda con hilazas importadas de Oriente, monopolizando la producción europea hasta mediados del XIV. Respecto a la pañería de calidad, la especialización en el acabado de tejidos flamencos, singularmente en Florencia, retrasó el surgimiento de una producción autóctona hasta el siglo XII. La lana se obtuvo del norte de África hasta que, hacia 1270, la vía marítima directa con Inglaterra y el afianzamiento de los mercaderes italianos en Londres aseguraron la llegada de la selecta lana inglesa. Por último, los lienzos, con calidades inferiores, se producían por doquier. En su caso, fue en el sur de Alemania donde apareció una producción de cierta calidad.

Lamentablemente, desconocemos muchos aspectos de otras importantes ramas artesanales, como las de la madera y el cuero. Algunas, como la construcción naval y la construcción de edificios, además de relevantes, incorporaron numerosas innovaciones. La primera ya la mencioné antes. La segunda, por sus características un auténtico indicador de crecimiento económico, tuvo un desarrollo espectacular en los siglos XI-XIII, con algunos hitos claros: la reanimación de la construcción en piedra, tras el predominio de la madera en la Alta Edad Media; la recuperación de la técnica romana de fabricación de ladrillos; las innovaciones, las labores especializadas y el avance de la cualificación artesanal que generó la *revolución del gótico*; y la construcción de miles de castillos, puentes, recintos amurallados, iglesias, monasterios —de éstos, había 61 en Inglaterra en 1066, y 600 en 1216— y de cientos de catedrales y edificios civiles, que permite asegurar que, hacia 1300, las técnicas de edificación europeas habían superado a las de la Antigüedad.

Las corporaciones de oficios surgieron entre el artesanado urbano europeo entrado el siglo XII, más tarde que las primeras *hansas* o *guildas* de mercaderes, datadas a finales del XI. Desde entonces, y especialmente en el siglo XIII, el fenómeno se difundió, si bien el régimen corporativo no se impuso en todas las actividades, ni en todas partes, ni sobre todos los trabajadores. La defensa de intereses comunes y la confraternidad religiosa se combinaron en los orígenes de los oficios y, aunque de creación espontánea, acabaron siendo mediatizados por las autoridades municipales, que confirmaban sus estatutos, reconociéndoles capacidad para controlar su actividad. Rigurosamente jerarquizados en su interior en maestros, oficiales y aprendices, sólo los primeros poseían plena capacidad de decisión —por ejemplo, sobre la duración del aprendizaje y las pruebas a superar para alcanzar la maestría—, eligiéndose entre ellos los síndicos de cada corporación, que velaban por el cumplimiento de la regulación vigente. Sus reglamenta-

ciones tendían a la rigidez para evitar que la competencia o el fraude hiciesen descender los precios de los artículos. Establecían en cada urbe el monopolio de la corporación local en la práctica del oficio correspondiente, y contemplaban estrictas normativas sobre técnicas de elaboración, procesos productivos, calidades y precios de los productos.

Por esa razón, ha predominado una visión negativa de las corporaciones, enfatizándose que obstaculizaban las innovaciones y la adaptación de las labores artesanales a los cambios de la demanda. No obstante, conviene ser prudentes al respecto, evitando dar por hechas para el siglo XIII realidades propias de períodos posteriores, al menos por tres motivos. Uno, porque no deben confundirse regulación y aplicación efectiva de la misma. Dos, porque si tales reglamentaciones, aparte de hacia el exterior, iban dirigidas a evitar, hacia el interior, la concentración de la capacidad productiva y de decisión en unos pocos maestros —o gremios— y la subordinación a ellos de los demás, los fracasos al efecto fueron numerosos. En unas ciudades triunfó la rigurosa jerarquización de oficios y, en otras, la distinción entre grandes y pequeños maestros, y la dependencia de los segundos de los encargos y adelantos de materias primas o fondos efectuados por los primeros, un precoz *kaufsystem.* Y tres, porque debe considerarse la funcionalidad de las corporaciones respecto de un proceso productivo que parecía condenado a la heterogeneidad del producto final, de graves consecuencias sobre los precios de los artículos, la confianza de los consumidores y los ingresos de los artesanos. Las reglamentaciones corporativas, al introducir cierta organización en una producción espacialmente fragmentada, tendieron a homogeneizar el producto final, requisito básico para su creciente comercialización. En suma, los oficios del siglo XIII, antes de que los comerciantes-empresarios del sistema de trabajo a domicilio (o *verlagssystem*) organizasen la producción artesanal en función del mercado, dieron algunos pasos en ese sentido. Otra cosa sería después de la Peste Negra, transformados en poderosos gremios que participaban en el gobierno de sus ciudades.

El avance del tráfico comercial

La reactivación de los intercambios (siglos XI-XII)

El aumento de las transacciones locales y comarcales ligado al crecimiento agrario fue la base de la reanimación del *gran comercio* europeo desde el siglo XI. Sin aquél, no habrían surgido las pujantes ciudades protagonistas de ésta. Hacia 1050, la comercialización de productos agrarios y artesanales de consumo corriente comenzó a progresar en Occidente. Antes éstos apenas entraban en la circulación mercantil; la pobre división del trabajo determinaba una acusada pluriactividad campesina volcada a un autoconsumo muy elevado, que la débil demanda urbana no contribuía a reducir. Pero, por entonces, la división del trabajo avanzó: numerosos artesanos se trasladaron a los nacientes burgos, conforme el aumento del producto agrario les aseguró el sustento, y se especializaron en sus

oficios; y muchos campesinos, al surgir pequeños mercados en los burgos cercanos, pudieron reducir su dedicación a actividades no agrarias. La relación entre burgos y entornos rurales se desarrolló, elevando los primeros su demanda de productos agrarios y los segundos la suya de artículos artesanales, un movimiento de estímulo mutuo que cimentaría desde entonces la relación campo-ciudad.

Los señores, interesados en desplegar su fiscalidad, impulsaron este proceso fundando por doquier mercados rurales. Éstos constituyeron los primeros nodos de los circuitos comerciales que se fueron trazando en el interior europeo, pese a los precarios sistemas y medios de transporte. Por tierra, las mercancías circulaban a lomos de caballerías por maltrechos caminos no siempre transitables. La construcción de puentes en los principales itinerarios, ya en el siglo XII, supuso una mejora, aunque también fuesen creaciones señoriales dirigidas a gravar el comercio. En comparación, las vías fluviales tenían claras ventajas, aprovechándose para transportar productos voluminosos (cereales, vino, sal). Los grandes ríos y sus afluentes se convirtieron en ejes de importantes espacios económicos, proliferando en ellos los peajes desde 1100, síntoma del aumento del tráfico fluvial. Por último, el establecimiento de ferias anuales en encrucijadas de caminos y vías navegables afianzó y orientó los circuitos de comercio. Las de Champaña descollaron desde 1125, porque los mercaderes de Flandes y del norte de Italia las convirtieron en el principal centro de intercambio de paños flamencos por los productos que traían de Oriente los italianos.

La reactivación del comercio a larga distancia aconteció en dos áreas extremas de Europa: las costas de los mares septentrionales e Italia. En el norte, las conquistas normandas habían creado un extenso ámbito de comercio marítimo entre el Canal de la Mancha y el Báltico, donde los suecos, antes del año 1000, traficaban con pieles y tejidos orientales que traían por los ríos rusos desde el Mar Negro. En los siglos XI-XII, se desarrollaron nuevos circuitos comerciales. En la zona del canal, los mercaderes flamencos ampliaron sus tráficos con Inglaterra, comprando lana de calidad y vendiendo paños en las ferias inglesas. Y en el Báltico y el mar del Norte comenzaron a operar las primeras *hansas* de mercaderes alemanes, desplazando a los escandinavos.

En la Italia del siglo XI, la recuperación del tráfico marítimo la protagonizó especialmente Venecia, comerciando con bizantinos y musulmanes. Los venecianos, refugiados en el Adriático mientras el control islámico se extendía por el oeste del Mediterráneo, enviaban armas, madera y esclavos a tierras musulmanas obteniendo oro, con el que importaban algodón, especias y tejidos de lujo de Constantinopla. Estos artículos los intercambiaban en Lombardía por cereales, vino y aceite, que faltaban en Venecia, y los distribuían hacia el interior del continente. A finales del siglo, la retirada musulmana del Mediterráneo occidental y la consolidación del valle del Po como el espacio económico más dinámico de Italia, jugaron a favor de Pisa y Génova. Los venecianos fortalecieron su posición en el Mediterráneo oriental, favorecidos en 1082 por la exención de impuestos sobre el tráfico comercial en el Imperio Bizantino, y pisanos y genoveses, compitiendo entre sí, aseguraron su preeminencia en el occidental. Desde 1200, las

Cruzadas ocasionaron cambios en el comercio italiano con Oriente. A Pisa y Génova, su participación en ellas les reportó privilegios comerciales y enclaves permanentes en los puertos latinos de Palestina y Siria. Venecia se centró más en explotar sus ventajas en el área bizantina, aunque también se hizo con enclaves semejantes. Con ello, la actividad mercantil italiana acabó de erigirse como el principal nexo entre Oriente y Occidente, aumentando la cantidad y variedad de los artículos exportados a Constantinopla, Egipto y el Levante latino, así como la de los importados, que luego se redistribuían al resto de Europa.

La expansión comercial del siglo XIII

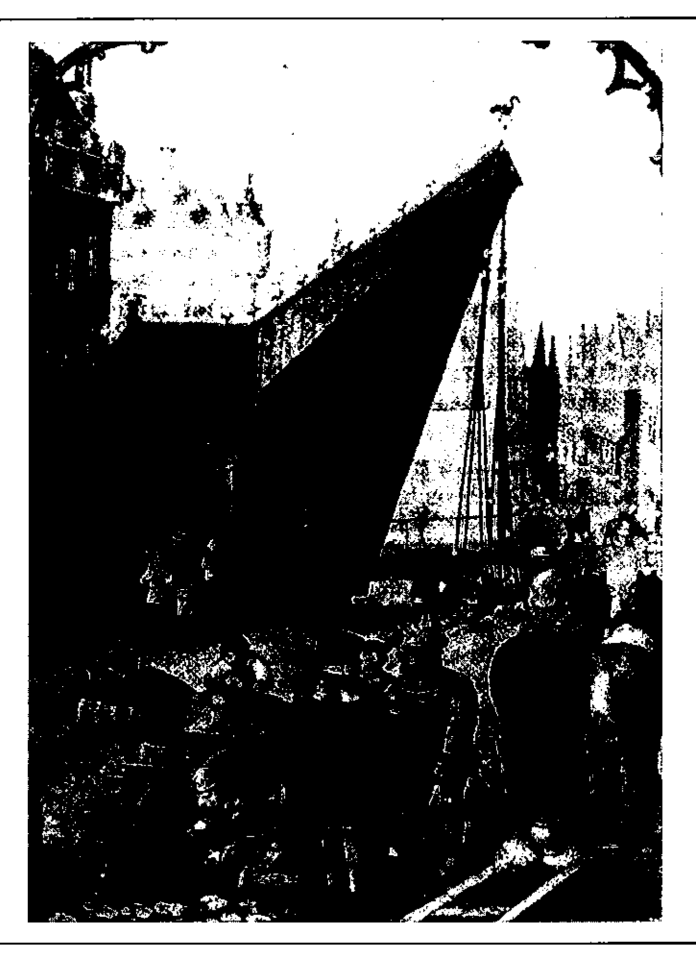
En el siglo XIII, los tráficos comerciales europeos se intensificaron. A ello contribuyó el creciente uso de la moneda, la expansión del crédito, el desarrollo de las técnicas e instrumentos mercantiles, la protección dispensada a los comerciantes y las mejoras experimentadas por la navegación marítima. Probablemente, todo ello redujo los costes del tránsito de mercancías y de transacción del comercio a larga distancia; no obstante, el grueso del volumen comercializado siguió intercambiándose a pocos kilómetros de los lugares de producción, en el ámbito del comercio local y comarcal.

El progreso del *gran comercio* respondió a la expansión territorial y marítima de los europeos, y al desarrollo e integración de las dos áreas comerciales surgidas antes de 1200, la nórdica, con Flandes a la cabeza, y la mediterránea, liderada por la Italia septentrional.

En el norte, la clave residió en los tráficos establecidos entre zonas densamente pobladas y urbanizadas, como la flamenca, y las demás, atraídas por su demanda de alimentos y materias primas y sus producciones artesanales. Brujas se hizo con la primacía desde 1200, concentrando la importación y distribución de lana inglesa al resto de ciudades flamencas, y recibiendo gran parte del paño producido; mercaderes ingleses, franceses, hanseáticos e italianos se instalaron en ella, controlando hacia 1300 el grueso de su actividad. Por entonces, Brujas se había convertido en un mercado redistribuidor de manufacturas —textiles, especialmente— a escala continental y, gracias a los capitales atraídos, en el mayor centro financiero y crediticio europeo.

Al este y al oeste del área flamenca, los circuitos comerciales se ampliaron. En el este, el dominio de los mercaderes alemanes sobre los tráficos del Báltico fue paralelo a la expansión territorial alemana. Hacia 1250, las *hansas* de varias ciudades lideradas por Lübeck habían monopolizado el envío a Occidente de madera y pieles rusas, cereales polacos, y cobre y pescado salado escandinavos, a cambio de paños flamencos, sal y vinos franceses. Su instalación en Flandes e Inglaterra se afianzó con la creación, en 1281, de la Hansa de mercaderes alemanes, al fusionarse las de Colonia, Lübeck y Hamburgo. En el oeste, los puertos atlánticos franceses se incorporaron al área de comercio nórdica mediante crecientes exportaciones de vino, situándose el apogeo de las efectuadas por Burdeos entre 1305 y 1309.

FIGURA 1.4. LA GRAN GRÚA DEL PUERTO DE BRUJAS.
TRES HOMBRES CAMINANDO HACIA ATRÁS LE PROPORCIONABAN LA FUERZA MOTRIZ



FUENTE: Cipolla (2003, 189).

Por último, la conexión terrestre con el sur la aseguraron las ferias de Champaña. En esta región, ubicada en el itinerario entonces usual entre Flandes y el norte de Italia, el desarrollo de un ciclo ferial —las seis ferias anuales de Provins, Troyes, Bar-sur-Aube y Lagny— generó un gran mercado casi permanente. Su éxito desde el siglo XII se debió al dispositivo de seguridad y organización ofrecido a los mercaderes por los condes de Champaña, que incluía la protección de los caminos, las labores de policía en las ciudades feriales, y la *justicia de ferias*, el derecho especial que regía durante su celebración. En ellas se vendían sobre todo géneros textiles (paños flamencos, lienzos alemanes, tejidos de seda italia-

nos), pero también especias, pieles, cueros, alumbre y colorantes, desarrollándose una intensa actividad financiera complementaria. Ésta surgió de la necesidad de efectuar operaciones de cambio de moneda y de crédito, al saldarse una parte de las ventas mediante obligaciones de pago aplazado, operaciones que realizaban cambistas italianos. Desde 1230, funcionó en Champaña un auténtico mercado financiero donde estos últimos establecían los cambios en curso, concedían créditos y compensaban deudas. No obstante, a finales del siglo XIII, estas ferias entraron en declive al cambiar las rutas y los flujos mercantiles y financieros. Les perjudicó especialmente la creciente competencia de París y Brujas como plazas de cambio, la instalación de agentes de las compañías italianas en las ciudades flamencas, donde compraban directamente textiles, y la conexión directa por vía marítima entre el Mediterráneo y los mares del norte que, inaugurada en 1277, se tornó regular hacia 1320.

En el Mediterráneo, el norte de Italia siguió siendo el principal redistribuidor de mercancías orientales hacia el resto de Europa, gracias a su control de los tráficos con el Próximo Oriente. Dicho control, tras el declive de Pisa, quedó en manos de Génova y Venecia, que se lo disputaron ferozmente. Respecto de este comercio con Oriente, ha sido frecuente subrayar la existencia de una balanza comercial desfavorable para Occidente: las importaciones, mercancías de lujo como especias y sedas, mucho más valiosas que los manufacturas y materias primas exportadas a cambio, generarían un déficit comercial permanente que debía saldarse con una auténtica sangría de metal precioso. Esta idea ha sido matizada para el siglo XIII. Primero, aparte del déficit generado, las importaciones de Oriente también incluían materias primas insuficientemente producidas en Europa —alumbre, algodón y seda en bruto— y alimentos —cereales, necesarios para el abastecimiento de urbes italianas, entre ellas Génova y Venecia—. Segundo, el valor de los géneros occidentales en Oriente no era despreciable, en especial el de los paños flamencos e italianos, los lienzos alemanes, las armas, los aceites y vinos italianos, y la plata, que habitualmente se envió labrada y no en lingotes. Al efecto, los orfebres jugaron un relevante papel, proporcionando artículos de gran valor que contenían poco metal fino. Tercero, Occidente no financiaba sólo con sus fondos el déficit comercial con Oriente, sino también con los obtenidos por los italianos de numerosos tráficos regionales del Mediterráneo oriental y de los servicios de transporte marítimo prestados a peregrinos y cruzados. Y cuarto, la relativa abundancia de plata en la Europa del siglo XIII pudo determinar un diferencial de valor en Oriente a favor de los occidentales. El déficit comercial, por tanto, no sería tan elevado, ni ocasionaría una sangría de metal precioso, al menos hasta 1270; desde esta fecha, la regularización de las importaciones genovesas desde el Mar Negro sí provocó que saliesen grandes cantidades de plata en lingotes.

Moneda, crédito e instrumentos financieros y mercantiles

Hasta mediados del siglo XII, de las tres funciones atribuidas a la moneda (reserva de valor, medio de pago, medida de valor), los *denarios* o *dineros* de plata,

las piezas más comunes en Europa desde que el encogimiento económico altomedieval impuso el abandono del oro, sólo ejercieron plenamente la tercera. En un caso, les restaba protagonismo el atesoramiento de metales preciosos y orfebrería y, en el otro, el trueque de mercancías. Su limitada utilización no se debía tanto a su escasez, aunque la plata no abundaba, como a trabas derivadas de la multiplicidad de autoridades que acuñaban *dineros*. La necesidad mercantil de contar con una moneda como medida de valor y medio de pago chocaba con el fraccionamiento señorial de la autoridad pública, y los señores enfocaban este tema, como otros, con una perspectiva fiscal. Así, era frecuente que en las ferias y mercados que controlaban sólo se aceptasen los *dineros* emitidos para la ocasión por la ceca señorial; los que trajesen los mercaderes debían reacuñarse pagando la tasa consiguiente, usualmente entregándoles las nuevas piezas con algo menos de plata. Esta práctica, muy extendida, ocasionaba la reducción progresiva del peso de los *dineros*, debilitamiento, no obstante, que al adaptar su valor al comercio al por menor difundió su uso e incentivó las prospecciones mineras por toda Europa.

Desde 1160, el panorama monetario europeo cambió por completo. El hallazgo de ricos yacimientos en Sajonia, seguido de otros descubrimientos, aseguró la continuada abundancia de plata. La difusión de la moneda en el seno de las sociedades europeas fue espectacular; el aumento de la producción de plata sustentó la proliferación de cecas —en Italia, entre 1130 y 1205, se pasó de diez a cincuenta—, apareciendo grandes establecimientos de acuñación, incluso con más de cien operarios. Los datos sobre producción monetaria indican un vigoroso incremento.[3] La disponibilidad de metal permitió mejorar la calidad de los *dineros* —ahora *fuertes*—, multiplicar su circulación y acuñar nuevas monedas *gruesas* de plata. Por último, con la emisión en Florencia, en 1252, del primer *florín*, reapareció la moneda de oro, aunque su circulación quedó limitada a Italia; los italianos, que controlaban gran parte del comercio y de las finanzas europeas, eran los principales usuarios de monedas de alto valor.

Todo ello redujo el localismo y la fragmentación de la circulación monetaria europea. Primero, a nivel regional, prevalecieron ciertas monedas, bien porque cambistas y mercaderes las impusiesen *de facto* —como ocurrió con los *dineros* de Provins en las ferias de Champaña—, bien porque lo hiciesen los reyes. Segundo, los monarcas pronto fueron más lejos, regulando la circulación, emitiendo sus propias piezas e intentando imponer su uso exclusivo. Con su abundancia, la moneda se había convertido en un instrumento de prestigio capital y, mediante el señoreaje, en una jugosa fuente de ingresos. Los reyes ingleses se hicieron con el monopolio de emisión a finales del siglo XII; los monarcas franceses, tras duras pugnas con los señores, lo lograron en 1315.

A finales del siglo XIII, por tanto, la moneda había vuelto a desempeñar plenamente todas sus funciones y se había difundido por doquier, impregnando intensa e irreversiblemente la economía europea. Había pasado, además, a ser mo-

3. Los relativos a Inglaterra han permitido estimar que, a finales del siglo XIII, circulaba más plata amonedada que a comienzos del XVI.

nopolio regio —o del poder público en el caso de las ciudades italianas—, participando en la génesis de los Estados europeos. Pero también había dado ya muestras de su capacidad para generar inflación y desbaratar el comercio. Muchos monarcas, ante los apuros de sus erarios debidos comúnmente a la guerra, recurrieron a la manipulación monetaria, extrayendo parte de la plata que contenían las piezas para emitir con ella más monedas, lo que era doblemente interesante pues, cuanto más se acuñaba, más rendía el tributo del señoreaje. Pero ese mismo milagro que multiplicaba los fondos públicos, hacía dueña de la circulación a una moneda envilecida con las consecuencias citadas. De ese modo, en Francia, la *libra tornesa*, una de las monedas de referencia en Occidente, se devaluó un 68 por 100 entre 1266 y 1306.

La expansión del crédito también acompañó al crecimiento económico europeo de los siglos XI-XIII, aunque tuvo que sortear la condena de la usura por parte de la Iglesia, un escollo respetable al considerarse usura, no la exigencia de un interés desmesurado por un préstamo, sino la de *cualquier* interés. Por ello, el crecimiento de la demanda de crédito estimuló el recurso a diversas fórmulas de camuflar el cobro de intereses; esta práctica alcanzó tal dimensión, con la participación de muchos eclesiásticos, que la Iglesia, desde 1200, dulcificó su condena, distinguiendo entre diversas operaciones y tolerando algunas. Las fórmulas más extendidas disimulaban el interés como una renta —en el ámbito del crédito agrario— o lo escondían en operaciones de cambio de moneda —en el del *gran comercio*—. En el primer caso, la modalidad permitida era la *vif-gage* o *prenda viva*, por la que el tomador recibía el préstamo tras ceder como garantía un predio, cuyos frutos o rentas ingresaba el prestamista durante el plazo pactado en concepto de amortización del principal, sin interés alguno. Pero la que realmente se difundió fue la *mort-gage* o *prenda muerta*, que incluía el acuerdo privado de que los frutos o rentas de la heredad no amortizasen la deuda, percibiéndolos el prestamista como intereses. Su éxito, particularmente entre instituciones monásticas que de ese modo captaban dependientes, llevó a su condena expresa por el Papa a finales del siglo XII. En su lugar, la Iglesia transigió con el *censo consignativo*, la que sería figura clave del crédito agrario durante siglos. Éste también partía de la concesión de un préstamo sobre la garantía de una finca rústica y de la percepción por el prestamista de pagos anuales; pero no se fijaba plazo para devolver el principal, momento que quedaba al arbitrio del tomador, transmutándose los intereses en rentas. La Iglesia admitió que, al no estar prevista la devolución del capital, las rentas anuales eran una justa contrapartida, recomendando que no superasen cierto nivel; en el siglo XIII, las más comunes equivalían al 5 por 100 del capital. Pese a todo, por tanto, el crecimiento agrario pudo encontrar formas de financiación en este período.

En el ámbito del *gran comercio*, las fórmulas más sofisticadas las desarrollaron los negociantes italianos, destacando el *contrato de cambio*, presente en Génova desde 1150, que atendía tres relevantes demandas: la de crédito, la de transferencia de fondos y la de un cambio monetario que evitase a los mercaderes el acarreo de las piezas hasta las mesas de los cambistas. En un documento firmado ante notario, el tomador —un cambista— admitía haber recibido una suma de di-

nero en una moneda determinada de un mercader, y prometía devolverla —él o un agente suyo— en otro lugar y en otra moneda, quedando el interés —que percibía el cambista por la operación— oculto en el tipo de cambio estipulado. El creciente recurso a agentes debido a la sedentarización del comercio italiano desde 1250, hizo necesario un documento complementario, la *letra de pago*, una orden de abono, también firmada ante notario, que el cambista enviaba a su agente cuando éste le informaba de que el *contrato de cambio* se había presentado al cobro. Sendos instrumentos fueron empleados por genoveses y venecianos hasta mediados del siglo XV. No obstante, las compañías de Florencia y Siena, ya a finales del siglo XIII, sustituyeron ambos por un solo documento más sencillo, la *letra de cambio*, que incluía el reconocimiento de deuda, la promesa de pago y la orden de ejecución del mismo, y se entregaba directamente al acreedor, sin acudir al notario. Aunque se difundió lentamente, su introducción evidencia la madurez de la organización del comercio en Italia hacia 1300, apreciable también respecto de las fórmulas empleadas de asociación mercantil.

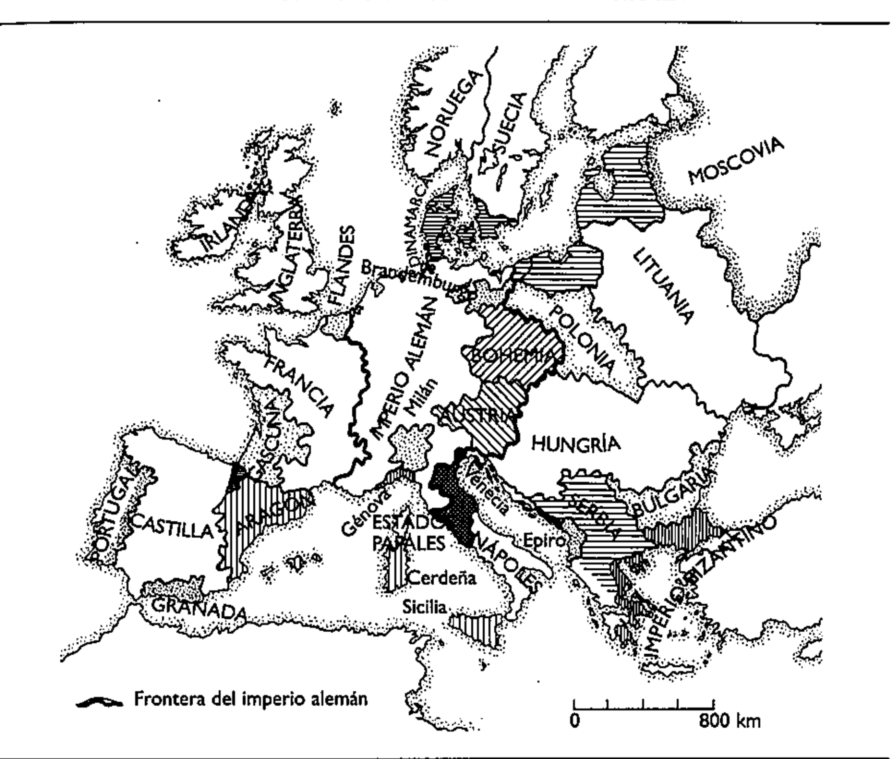
Desde el siglo XI, el comercio marítimo de las ciudades italianas estuvo dominado por la *commenda*, una asociación acordada para un único viaje a fin de minimizar riesgos. Ésta reunía a dos partes, una (un prestamista o varios) que permanecía en puerto, aportaba todo el capital y recibía 3/4 o 2/3 de los beneficios, según el peligro de la travesía, y otra (un comerciante) que realizaba el viaje, vendía la mercancía y se quedaba el 1/4 o el 1/3 restante.[4] Se ha estimado que, hacia 1300, ésta era la fórmula del 85 por 100 de los contratos del comercio italiano con Oriente, concentrando el 80 por 100 del capital.

En el comercio terrestre que efectuaban las ciudades toscanas y lombardas, apareció en el siglo XII un tipo distinto de asociación mercantil, la *compagnia*. De base familiar, atraía ahorros ajenos incluyendo socios externos que aportaban fondos al capital inicial (el *corpo*) y aceptando depósitos a la vista de terceros, remunerados a un interés fijo[5] (el *sopracorpo*), constituyendo ambos su capital social. Como entidades de responsabilidad ilimitada, sus socios respondían solidariamente con todos sus bienes. Su desarrollo en el siglo XIII fue espectacular, contando con agentes en las principales plazas mercantiles europeas y de Levante, y ampliando sus actividades, de las comerciales a las financieras y bancarias. La *compagnia* de los Bardi, una de las principales de Florencia, ofrece un buen ejemplo: funcionó durante más de setenta años, llegó a contar simultáneamente con 120 agentes y, desde 1300, se vinculó al floreciente negocio del préstamo y la realización de servicios financieros para los nacientes Estados. Su caso, sin duda relevante, no es excepcional: en 1303, en el reino de Francia operaban 61 compañías italianas además de la de los Bardi. Sin embargo, estas *compagnias* adolecían de diversas fragilidades internas, especialmente la frecuente superiori-

4. Es obvio que la *commenda* incluía una operación de crédito y un interés importante para quien aportaba el capital. No obstante, la Iglesia no la condenó atendiendo al principio de reparto del riesgo.

5. Para no considerar usura al depósito remunerado, la Iglesia exigía que el depositante conociese de antemano que su dinero iba a invertirse en otras operaciones; si, pese a ello, lo depositaba, se interpretaba que participaba del capital y del riesgo de aquéllas, mereciendo la remuneración.

MAPA 1.3. EUROPA A COMIENZOS DEL SIGLO XIV



FUENTE: Pounds (2000, 198).

dad del *sopracorpo* sobre el *corpo*, lo que las hacía muy vulnerables a las crisis de confianza que supusiesen importantes retiradas de depósitos. Para muchas, además, su creciente vinculación a las finanzas regias, acompañada de confiadas políticas de préstamo, acabó resultando letal. Los monarcas tenían gran interés en utilizar la experiencia financiera y los fondos de las *compagnias*, pero no eran muy rigurosos en el momento de devolver lo prestado. La de los Bardi, precisamente, quebró en 1346, al no pagar sus débitos el rey de Inglaterra.

1.3. LA DEPRESIÓN BAJOMEDIEVAL (*c.* 1300-*c.* 1450)

Las primeras décadas del siglo XIV y las interpretaciones de la depresión

Los múltiples factores presentes en los orígenes de la depresión bajomedieval han permitido interpretaciones distintas. De ellas cabe extraer, al menos, una cer-

teza: cuando la Peste Negra alcanzó Europa en 1348, su economía ya había abandonado la senda del crecimiento. No se trataría de una crisis económica general, sino de una caída en el nivel y/o el ritmo de actividad ligada a la acumulación de disfunciones en parcelas relevantes de la economía occidental. No acaeció a la vez y con igual intensidad en todas partes, pero fue generalizándose durante las primeras décadas del siglo XIV. Según Malanima,[6] de 1310-1320 a 1330-1340, el PIB de la Italia centro-septentrional se redujo un 3,4 por 100, y el producto agrario un 8 por 100. Van Zanden,[7] por su parte, estima que el PIB inglés apenas creció entre 1301 y los años previos a la peste. El período 1300-1348 tendría, pues, un carácter contradictorio; a la par que algunos centros —Brujas, Florencia— y actividades —el comercio con Oriente— llegaban al cenit de su progreso secular, el crecimiento se evaporaba y por doquier se advertían signos de fragilidad económica, social e institucional.

La población europea, en su conjunto, aún creció entre 1300 y 1340, pero a un ritmo muy inferior al del siglo XIII, sustentado casi exclusivamente por las regiones orientales, donde proseguía el avance alemán. De hecho, para buena parte de la población occidental, el inicio del declive parece que no estuvo lejos de la gran hambruna de 1315-1317.

En gran parte de Occidente, la producción agraria languideció desde 1280. Ello, como vimos, se debió al cese del movimiento roturador y a la imposibilidad de que, en muchas regiones, la intensificación del uso del suelo paliase el fin del crecimiento extensivo. Más que a un estancamiento técnico general —y a una mecánica interpretación malthusiana—, ello estuvo vinculado, en el caso de los cereales, a los obstáculos ecológicos y organizativos existentes para que el sistema tecnológico aplicado en ciertas zonas de Inglaterra y Flandes se difundiese fuera de ellas. Y, en el de otros cultivos, a la dificultad de que la incipiente especialización productiva de algunas áreas atrajese inversiones en tiempos de incertidumbre; así, es significativo, que las exportaciones bordelesas de vino apenas creciesen luego del apogeo de 1305-1309. En este contexto, es difícil no vincular preferentemente el incremento de los precios de las subsistencias y su mayor volatilidad, incluido el paroxismo de 1315-1317, a la creciente rigidez productiva.

Naturalmente, otros factores influían sobre los precios y la circulación de productos, como los institucionales que subraya Epstein:[8] los costes de transacción, tras el desarrollo de los mercados habido en el siglo XIII, entorpecerían crecientemente la comercialización y el avance de la integración mercantil, claves para avivar el desfalleciente crecimiento económico. Aquéllos serían elevados por la fragmentación política, las guerras, las rígidas regulaciones urbanas del tráfico comercial, las cargas feudales que lo gravaban y la carestía del transporte. Por tanto, reducirlos pasaría por el fortalecimiento de los nacientes Estados y, en su seno, de la centralización política y jurisdiccional. Y, de hecho, éste sería el camino que la depresión posterior a 1348 empujaría a recorrer.

6. Malanima (2003a, 289-291).
7. Van Zanden (2005, 26).
8. Epstein (2001).

La interpretación es sugerente, aunque obvie demasiado los bloqueos productivos de las primeras décadas del siglo XIV y sus consecuencias. Guy Bois[9] enfatiza, al efecto, el proceso de pauperización sufrido por numerosos campesinos y asalariados urbanos. Los primeros no pudieron aprovechar el alza de los precios agrarios porque sus explotaciones habían menguado, al mantenerse la presión demográfica tras paralizarse las roturas, y tuvieron crecientes dificultades para pagar las rentas señoriales; muchos redujeron su demanda de manufacturas, se endeudaron y acabaron emigrando a las ciudades. Los segundos, ante la abundancia de mano de obra, soportaron unos salarios que crecían menos que los precios del pan, además de los problemas generados en sus actividades por la debilidad de la demanda. Malanima[10] aporta de nuevo cifras de interés: en Toscana, entre 1285-1295 y 1330-1340, los precios del grano pasaron del índice 100 al 221, pero los del tejido apenas crecieron; y los salarios anuales de los albañiles, en términos reales,[11] pasaron del índice 100 al 77.

Bois también destaca la importancia de la caída de las rentas señoriales, mayoritariamente fijas y en dinero, que mermó los ingresos de la nobleza y los recursos patrimoniales de las monarquías. Ello repercutiría de lleno en los costes de transacción, pues la guerra,[12] estrategia usual de nobles empobrecidos que ya no podía exportarse a Tierra Santa, se hizo endémica en Occidente. Respecto a los nacientes Estados, si a la larga su afianzamiento habría de reducir tales costes, en los primeros decenios del siglo XIV ocurrió lo contrario: los conflictos bélicos dispararon sus gastos y los erarios regios se procuraron recursos por cualquier medio. Desde la perspectiva de los costes de transacción y la integración de los mercados, el despliegue de una fiscalidad voraz y desordenada, que gravaba actividades productivas debilitadas y distorsionaba mediante expedientes extraordinarios los circuitos comerciales y financieros, resulta claramente nociva. Como las reiteradas manipulaciones monetarias, que estimularon la inflación y la incertidumbre en las transacciones, haciendo que la primera mitad del siglo XIV constituya un hito en la fabricación de piezas de plata —cada vez con menos plata— en la historia monetaria de Europa.

Entre las iniciativas fiscales más difundidas destacan dos, por su impacto entonces y su relevancia posterior: la creciente imposición sobre artículos de primera necesidad —como las gabelas de la sal—, que profundizó la pauperización popular, y la generalización de los derechos de aduanas sobre la exportación de mercancías. Esta última permite describir un proceso concreto, verdadero compendio de los claroscuros característicos de los primeros decenios del siglo XIV: el del declive de la pañería flamenca, coincidente con el apogeo de Brujas.

A finales del siglo XIII, los reyes de Inglaterra, acosados por crecientes gastos bélicos, decidieron aprovechar la estrecha dependencia de Flandes de la importa-

9. Bois (2001).
10. Malanima (2002, 390 y 418).
11. En moneda de plata constante, suponiendo 260 días de trabajo al año.
12. Con toda su variedad, desde las que hicieron por su cuenta o como mercenarios los *condottieri* italianos y los *caballeros-malhechores* alemanes o castellanos, hasta la guerra de los Cien Años.

ción de lana inglesa para obtener recursos. La expulsión de Inglaterra de los mercaderes flamencos en 1270, tras confiscarles sus bienes, seguida de la implantación, en 1275, del primer tributo específico sobre la exportación lanera, lo evidencian. Desde entonces, los agentes de las compañías italianas y los hanseáticos se hicieron con el control de dicho tráfico. La pañería flamenca recibió pronto otro golpe, el de la guerra entre Flandes y Francia (1297-1305). Y el nuevo incremento de los gastos bélicos de Inglaterra a comienzos del siglo XIV contribuyó a que, en 1313, los ingleses inaugurasen el sistema de la *staple*, la concentración obligatoria de las exportaciones de lana en un único enclave, situado en el continente. Este sistema convenía al monarca y a los mercaderes ingleses: al primero le proporcionaba una recaudación más fácil y eficiente de las tasas aduaneras; a los segundos, la ocasión de arrebatar a italianos y alemanes el control de la exportación lanera. Tras varias ubicaciones, la *staple* de la lana acabó fijándose en Brujas en 1337, contribuyendo al apogeo de la ciudad. Pero el encarecimiento de la materia prima restó competitividad a los paños flamencos, que perdieron mercados, otorgándosela de rechazo a los paños ingleses que, en primer término, iniciaron la reconquista del suyo propio. Aunque aún faltaba mucho para que Inglaterra acabase exportando más paños que lana, el panorama de la pañería flamenca, el máximo exponente del crecimiento artesanal europeo de los siglos XI-XIII, era sombrío en los años anteriores a la Peste Negra.

También se observan claroscuros en las actividades financieras. Los erarios regios, que recurrieron crecientemente al crédito en la primera mitad del siglo XIV, proporcionaron jugosos negocios a las casas de comercio y banca italianas, pero también llevaron a muchas a la bancarrota; en la década de 1340, cuando el inicio de la guerra de los Cien Años impidió la devolución de los préstamos concedidos, quebró la mayoría de las compañías florentinas.

A la vista de todo ello, Bois ha formulado un tajante diagnóstico. Entre 1300 y 1348, la economía europea estaría dominada por la *estanflación*: su producto bruto, en términos físicos, estaría estancado o en declive, sosteniéndolo, en términos monetarios, el alza de los precios agrarios, el aumento de la masa monetaria en circulación, el volumen del crédito y la demanda urbana, reforzada por la afluencia de población rural. Y los signos de fragilidad serían patentes, especialmente, en el ámbito de los intercambios. En términos de Epstein, cabría hablar no sólo del mantenimiento en niveles elevados de los costes de transacción, sino de un incremento de los mismos, e incluso, de una involución de la larga fase de integración de los mercados que habría tenido lugar entre los siglos XI y XIII.

Aceptado este panorama, un elemento queda por considerar, el papel en él de la Peste Negra. Aquí el debate se ha planteado entre quienes opinan que el terrible impacto de la pandemia nada tuvo que ver con el estado previo de la economía europea, siendo un accidente exógeno, y quienes, de un modo u otro, le confieren un grado menor de exogeneidad. Epstein no duda en considerar al *shock* demográfico como un factor exógeno, el cual, mediante un proceso de «destrucción creativa», acabaría situando a la economía de Occidente en una senda de mayor crecimiento. Destaca que, al impulsar el proceso de centralización política, estimuló cambios institucionales en la estructura de los mercados, reduciendo

los costes de transacción e incentivando la competencia entre ciudades y regiones, la movilidad de la fuerza de trabajo y la difusión de la tecnología. El planteamiento de Bois no sería demasiado distinto en el largo plazo, pero, aparte de mostrar una percepción distinta de los aspectos no económicos del *shock* —sus profundas consecuencias demográficas, sociales, políticas y culturales—, éste apuesta por reducir el grado de exogeneidad de la Peste Negra. Asume, como es lógico, lo que de exógeno tuvo una enfermedad que mataba sin distinción de clase o estamento, pero alude al terreno abonado que encontró en amplios sectores sociales gracias a la pauperización previa, en especial porque la peste vino acompañada de una elevación sustancial de la letalidad de otras enfermedades conocidas por los europeos —tifus, tuberculosis y, sobre todo, viruela— que si escogían preferentemente a los más desfavorecidos. En suma, si la pandemia fue un imponderable, tampoco cabe decir que lo acaecido en la economía europea entre 1300 y 1348 la hiciese altamente improbable.

1348. La Peste Negra

Ausente del continente desde el siglo VII, el impacto de la peste en la Europa del XIV fue demoledor. Llegada a Italia desde las factorías genovesas del Mar Negro a finales de 1347, su expansión fue muy rápida en 1348 y 1349 (véase el mapa 1.4), atribuyéndose a este primer embate la desaparición de una cuarta parte de la población europea. En sus dos formas (bubónica y pulmonar), transmitida por pulgas o directamente de persona a persona, ocasionaba la muerte a los dos o tres días del contagio. Sólo algunas regiones orientales, como Bohemia y Hungría, se salvaron. Y desde entonces se tornó endémica, reapareciendo periódicamente: en Francia, de los cien años transcurridos entre 1350 y 1450, sólo doce estuvieron libres de peste. En muchas zonas, además, la guerra —especialmente, la de los Cien Años (1338-1453)—, el otro fenómeno endémico del período, contribuyó a ahondar los efectos de la pandemia. De ahí que la crisis demográfica se transformase en una duradera depresión, como atestigua el cuadro 1.3: en Europa occidental, de 1300 a 1400, la población cayó un 36 por 100 (equivalente a un 40 por 100 desde 1340), no habiendo recuperado aún en 1500 el nivel de 1300. Y la imagen sería más sombría si se dispusiese de cifras fiables para 1340 y 1450. Por regiones, el desplome demográfico fue singularmente grave en Inglaterra y parte de Flandes, Italia y los territorios alemanes. Para 1500, Francia, la península Ibérica, los Países Bajos y Alemania habían recuperado o superado los niveles de población de 1300, mientras que Inglaterra e Italia aún estaban lejos de lograrlo.

Durante mucho tiempo, por tanto, el recambio generacional enfrentó graves problemas. Éstos no derivaron del comportamiento de la nupcialidad, ni del de la natalidad, pues ambas crecieron después de 1348, estimuladas por los enormes vacíos dejados por la peste entre la población adulta; en amplias zonas de Occidente, la edad al matrimonio de las mujeres se situó en los 17-18 años hasta más allá de 1450. Pero el número de nacidos vivos que llegaba a la mayoría de edad

MAPA 1.4. LA PROPAGACIÓN DE LA PESTE NEGRA EN EUROPA (1347-1350)

FUENTE: Pounds (2000, 258).

se redujo, tardando mucho en recuperarse; su trayectoria en la región de Lyon es representativa: desde 4 en la década de 1340, cayó a 1 en la de 1350, permaneció por debajo de 2 hasta la de 1430, y creció paulatinamente hasta 5 en la de 1480. El singular impacto sobre niños y jóvenes de la recurrencia de la peste y la mayor letalidad de otras enfermedades, como la viruela, propició una mortalidad infantil y juvenil elevadísima hasta bien entrado el siglo XV. Sólo cuando ésta cedió un tanto, desde 1450, la población europea volvió a la senda de la recuperación.

La crisis demográfica sacudió intensamente las redes de poblamiento rural y urbano heredadas del siglo XIII. La mayoría de las ciudades europeas sufrió un notable descenso de su población entre 1348 y 1450, y sólo desde esta última fecha, con el aporte imprescindible de la inmigración campesina, inició su recuperación. El cuadro 1.2 ofrece el ejemplo de Italia: el 54-56 por 100 de las urbes italianas con más de cinco mil habitantes en 1300 había descendido por debajo de ese umbral en 1400, y, aún en 1500, el 28-30 por 100 de aquéllas no había logrado recuperarlo. En Europa occidental, el avance de la población urbana dentro del total afrontó un paréntesis de dos siglos, registrándose tasas de urbanización muy

CUADRO 1.3. LA POBLACIÓN EUROPEA, AGREGADOS REGIONALES (1300-1500). ÍNDICES CON BASE 100 EN 1300

	1300	*1400*	*1500*
Europa septentrional	100,0	72,2	83,3
Europa noroccidental	100,0	52,3	70,9
Europa central	100,0	64,8	99,1
Europa meridional	100,0	67,2	82,1
Europa occidental	100,0	64,1	89,6
Europa oriental	100,0	92,8	125,4

FUENTE: Cuadro 1.1.

similares en 1300 (12 por 100) y 1500 (12,3 por 100; véase el cuadro 2.2). La comparación entre las dos zonas más urbanizadas de Europa, la mitad norte de Italia y el área flamenca, muestra la caída en ambas de dichas tasas en la segunda mitad del siglo XIV y un retorno gradual a los niveles de 1300 en el XV que trajo consigo cambios destacables. En tierras italianas, la recuperación fue más lenta y tendió a favorecer a unas urbes sobre otras, pero sin que surgiesen nuevas ciudades de importancia; así, en Toscana, la primacía de Florencia sobre Pisa, Lucca y Siena aumentó claramente. En los Países Bajos —unificados por Borgoña—, la población urbana se restauró antes con la llegada de inmigrantes del campo, pero ésta benefició menos a las grandes urbes flamencas (Gante y Brujas) que a las ciudades brabanzonas y holandesas. En Brabante, junto a Bruselas y Lovaina, destacó Amberes, que absorbió gran parte de las funciones comerciales de Brujas. Y en la antaño pobre zona septentrional, hacia 1470, las nuevas y pujantes urbes holandesas (Amsterdam, Delft, Leyden) rivalizaban ya con sus más antiguas vecinas del sur.

En las áreas rurales de Occidente, el movimiento colonizador que se había detenido hacia 1280, se invirtió luego de 1348, surgiendo despoblados por doquier. Este fenómeno fue muy desigual, desde los Países Bajos, donde resultó insignificante, hasta Inglaterra y los territorios alemanes, donde hacia 1500 había desaparecido entre el 20 y el 24 por 100 de los lugares habitados en 1300. La peste y la guerra despoblaron muchas localidades, pero fueron los movimientos migratorios y la reordenación de la actividad agraria los que crearon despoblados permanentes. La demanda de alimentos y la oferta de mano de obra se desplomaron a raíz de la crisis demográfica, imponiendo una fuerte contracción de la superficie cultivada, especialmente de cereales, que se replegó sobre las tierras más fértiles. En las áreas más pobres, la emigración supuso el abandono de numerosas aldeas, mientras que en las más ricas se producía una concentración relativa del hábitat. En ciertas zonas de Inglaterra, además, los señores, más proclives a producir lana que grano, aprovecharon la coyuntura para convertir antiguos labrantíos en pastizales para el ganado ovino, despoblando incluso lugares que ha-

bían sobrevivido a la peste. Y en Alemania, la huida ante las crecientes imposiciones señoriales fue otro factor de despoblación. Así, mientras que en numerosas zonas de Occidente, a la despoblación rural sucedió desde 1450 un nuevo proceso colonizador que acabó restaurando la mayoría de los núcleos abandonados en el siglo XIV, en tierras alemanas e inglesas los despoblados bajomedievales se perpetuaron.

Contracción y adaptaciones a una coyuntura depresiva (1350-1450)

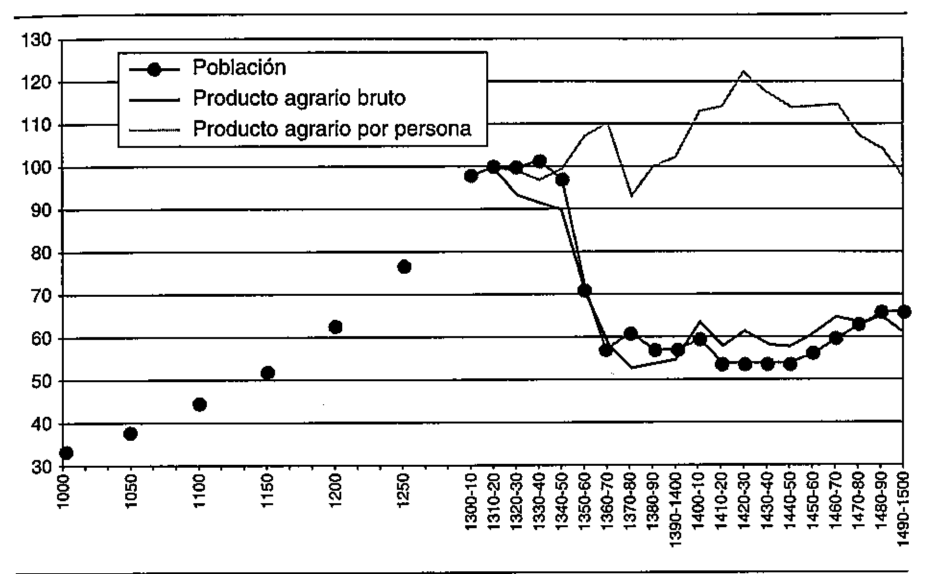
Características de la coyuntura agraria y respuestas a la misma

La Peste Negra, vía contracción del área cultivada, ocasionó una caída brutal de la producción agraria europea, la cual tardó mucho tiempo en recuperar los niveles previos a 1348. En la Italia centroseptentrional (gráfico 1.1) descendió un 40 por 100 entre la década de 1340 y las tres últimas del siglo, estando aún lejos del nivel de aquélla en la de 1450. Y en Inglaterra, según Allen (2004), la producción agrícola cayó un 44 por 100 en el siglo XIV, creciendo sólo un 9 por 100 en el XV. A corto plazo, la producción de cereales fue la más afectada pero, al reducirse la superficie labrada a las mejores tierras, el alza de los rendimientos permitió que la producción de grano se recuperase antes que la población, trasladando a los precios el impacto depresivo. En éstos, se instaló una persistente tendencia al descenso,[13] aunque diferenciada: la menguada demanda pudo permitirse un pan mejor. En Toscana, los precios del trigo eran mayores en el decenio de 1380 que en el de 1340, ya que el abandono del consumo de mijo y panizo había concentrado en dicho cereal casi toda la capacidad de demanda de grano; no obstante, tras absorber el cambio, los precios del trigo cayeron entre 1390 y 1450. La recomposición de la demanda, gracias al abaratamiento del pan, también operó en otras direcciones, como refleja el cuadro 1.4. El aumento de su presión relativa sobre la oferta de artículos como la carne o el vino —dejemos los textiles por ahora— determinó que las condiciones de intercambio fuesen más favorables para sus productores que para los de grano, señalando al sector agrario posibles caminos de adaptación a la depresión. Los sobrevivientes a la peste, en suma, pudieron ejercer una demanda más diversificada, a lo que también contribuyó, para quienes percibían jornales, la trayectoria de los salarios nominales, que, ante la aguda contracción de la oferta de mano de obra, crecieron sensiblemente.

Semejante coyuntura agraria perjudicó a los señores, que afrontaron la caída de sus rentas y derechos, y el pago de salarios más altos. Sus respuestas, en un contexto de endurecimiento social, fueron variadas. La desplegada al este del Elba desde 1400 —la explotación directa de los dominios señoriales mediante corveas realizadas por campesinos sometidos a servidumbre, orientada a una cerealicultura de exportación hacia el oeste— resultó impracticable en Occidente,

13. En Inglaterra, el precio del trigo pasó de un índice 100 en 1320-1339, a un índice 52 en 1460-1479. En Alsacia, del 100 de 1351-1375 al 55 de 1451-1475. Los ejemplos podrían multiplicarse.

Gráfico 1.1. Población y producto agrario en el centro y norte de Italia (1000-1500). Índices (base 100 = 1310-1320)



Fuente: Malanima (2003, 289-291).

Cuadro 1.4. Precios relativos en Toscana (1340-1470). Cocientes de índices promedios anuales, base 100 = 1340-1350

Decenios	*Vino/grano*	*Carne/grano*	*Textiles/grano*
1340-50	1,0	1,0	1,0
1360-70	1,1	1,9	2,7
1380-90	1,3	2,0	2,1
1400-10	1,4	2,5	3,1
1420-30	1,4	2,6	4,1
1440-50	2,6	2,3	3,7
1460-70	2,0	2,2	3,8

Fuente: Malanima (2002, 390).

como demostraron la *Jacquerie* francesa de 1358 y la sublevación inglesa de 1381, las mayores rebeliones campesinas de la Edad Media. Una opción ya citada, rentable en zonas de densidad demográfica especialmente decaída, consistía en dedicar campos abandonados a pastos para el ganado ovino, dado el comportamiento de los precios de la carne —y de la lana—, y la escasa mano de obra necesaria. Requería, no obstante, que existiesen mercados próximos y/o fluidos ca-

nales de comercialización. Ampliamente utilizada en la Inglaterra central, se aplicó de modo distinto, mediante el desarrollo de la trashumancia, en el sur de Italia y la península Ibérica.

Más frecuente resultó la cesión en enfiteusis, arrendamiento o aparcería de las tenencias vacantes —sumando varias, para ofertar explotaciones atractivas— y reservas aún existentes, como las de los *manors* ingleses. La precisión de atraer arrendatarios favoreció que la exigencia de derechos señoriales pasase a segundo plano, ocupando la renta, preferentemente en especie, el centro del escenario. Estas cesiones se efectuaron mayoritariamente a familias campesinas, con lo que la pequeña explotación siguió predominando. No obstante, la figura del gran enfiteuta o arrendatario, gestor de una explotación más grande, en parte subarrendada y en parte labrada con jornaleros o dedicada a pastos, adquirió mayor presencia que antes, especialmente cerca de las principales ciudades. Ello estuvo ligado a la diversificación de la producción, en respuesta a la demanda, y a las inversiones rurales del patriciado urbano. En el norte de Italia, la aparcería —*mezzadria*— en la que el propietario, o un gran aparcero responsable de los pequeños *mezzadri*, contribuía a los gastos de explotación y orientaba el cultivo, propició la sustitución de cereales inferiores por trigo y el cultivo de arroz y plantas de uso industrial (lino, plantas tintóreas, moreras). En los Países Bajos, el abaratamiento del grano incentivó que las ciudades importasen más cereales del Báltico, lo que impulsó en las áreas rurales el desarrollo de la ganadería y el cultivo de lino, lúpulo, leguminosas y forrajeras. Estas adaptaciones, reñidas con el autoconsumo, implicaban un aumento de la comercialización de los productos agrarios.

Las pequeñas explotaciones familiares, con mayor tamaño medio, no quedaron al margen de estos movimientos. Los campesinos, aunque centrados en producir el grano necesario para su consumo, abrieron hueco al policultivo y a la ganadería, y tendieron a mercantilizar su pluriactividad tradicional. Cultivaron, según zonas, lino, leguminosas y, especialmente, viñedo, incentivados por unos precios del vino resistentes a la baja por la recomposición de la demanda urbana. Además, los altos salarios rurales y, enseguida, el trabajo artesanal a domicilio, les estimularon a utilizar más intensamente la fuerza de trabajo familiar, elevando su productividad. Razones tenían para ello porque, aunque las rentas exigidas por sus tenencias fueron generalmente módicas hasta mediados del siglo XV, el crecimiento de la fiscalidad regia recayó en gran medida sobre sus espaldas. No obstante, como principales contribuyentes de los erarios de los nacientes Estados europeos lograron, al menos, dos contrapartidas. Una, que el poder regio, consciente de la competencia establecida entre su fiscalidad y la renta feudal e interesado en afianzarse frente a los señores, tendiese a protegerlos de los excesos de éstos. Y, dos, que aquél, resuelto a consolidar su aparato fiscal, apoyase la recomposición de las comunidades aldeanas, a cambio de que fueran garantes del reparto y recaudación de los tributos.

Pero, pese al avance de la productividad agraria, la diversificación de la producción, el aumento del producto agrario per cápita (véase el gráfico 1.1) y el incremento de los salarios, las mermadas poblaciones rurales posteriores a 1348 tardaron mucho en sobreponerse a la recurrente sobremortalidad y a las secuelas

de las guerras. En el ínterin, fueron creando las bases de un nuevo período de crecimiento agrario, que se iniciaría hacia 1450. Los campesinos recompusieron sus comunidades —con poco éxito en Inglaterra y en el norte de Italia—, fortaleciéndose éstas con nuevos vínculos de solidaridad, como la defensa de los comunales ante los ganados señoriales, y desempeñando funciones coordinadoras clave en la organización productiva local. A la par, no obstante, la diferenciación social avanzó en su seno, a favor de aquellos labriegos que aprovecharon mejor las oportunidades abiertas por la crisis demográfica, sobre todo el acceso a explotaciones más grandes mediante contratos de larga duración.

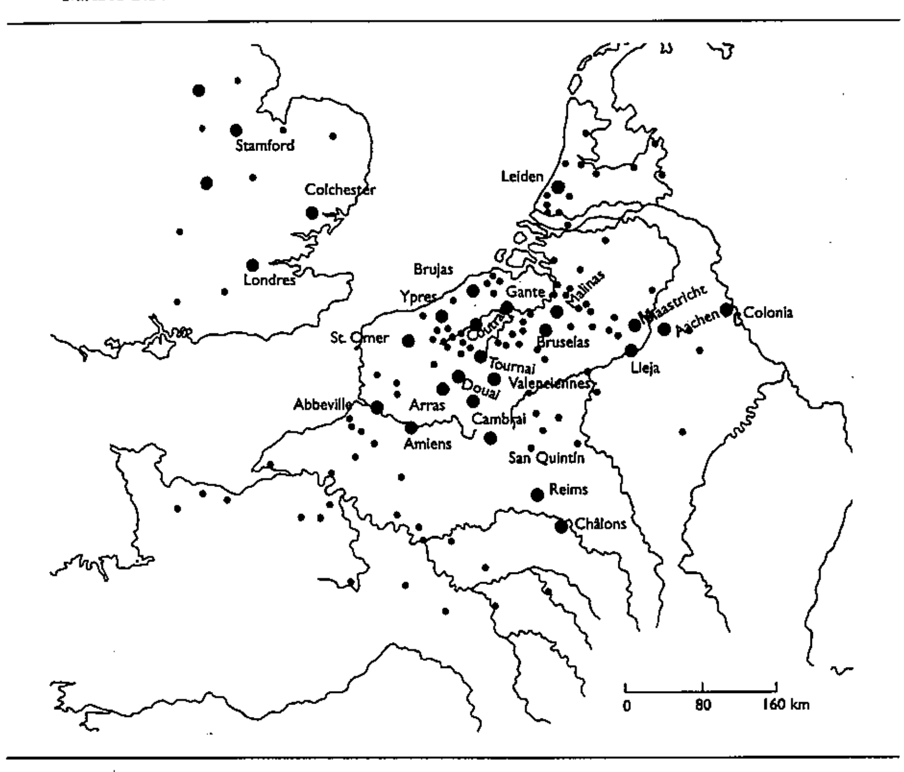
Por su parte, los señores —y los señoríos— sobrevivieron a la depresión bajomedieval, aunque asumiendo numerosos cambios. Sus atribuciones judiciales, fiscales y militares fueron sometidas a una eficaz erosión por parte de los Estados en formación, que precisaban asumirlas para hallar su propia razón de ser. A cambio, les brindaron una pingüe fuente de ingresos: la participación en la fiscalidad regia mediante rentas enajenadas en su favor y pensiones diversas. Sin embargo, la captación de una parte del producto agrario siguió siendo la clave de sus ingresos, y ésta, salvo para aquéllos que apostaron decididamente por la ganadería extensiva, pasó a depender cada vez más de la renta de la tierra.

Crisis y cambios en la producción artesanal

La caída de la producción artesanal europea a raíz de 1348, y la desaparición de numerosos obrajes, no aumentó la productividad, como ocurrió con la agricultura cerealista. Su desplome originó precios menos proclives al descenso, y la escasez de mano de obra, una rotunda tendencia al incremento de los salarios. Sin embargo, las actividades artesanales pronto recibieron señales alentadoras de la demanda, reducida pero de mayor poder adquisitivo gracias al abaratamiento del pan, como apuntan en el cuadro 1.4 los precios relativos de los textiles. Los sobrevivientes a los recurrentes ataques de la peste podían demandar más manufacturas, pero los ingresos reales de la mayoría no habían mejorado tanto como para acceder a los artículos de alta calidad típicos de la artesanía urbana tradicional. Para adaptarse a la depresión, por tanto, las diversas ramas del sector secundario debían diversificar la producción, ensayando nuevos productos más asequibles, y reducir sus costes, acudiendo a mano de obra más barata. La dificultad del reto la demuestran las profundas alteraciones sufridas por la actividad textil, que siguió siendo la más importante. De 1350 a 1450, los centros tradicionales de Flandes y el norte de Italia enfrentaron graves problemas, mientras surgían otros en los propios Países Bajos, Inglaterra y la alta Alemania.

Tras la Peste Negra, la escasez y carestía de la lana inglesa acentuó el declive de la pañería flamenca. Ello se debió a factores como el traslado de la *staple* de Brujas a Calais en 1363, la concesión del monopolio de exportación lanera a una sola compañía inglesa —la de los *Staplers*—, el creciente gravamen a su salida de Inglaterra y el propio desarrollo de la pañería inglesa. Su acción conjunta acabó hundiendo las exportaciones de lana (véase el gráfico 1.2). Los gremios

MAPA 1.5. ZONAS PAÑERAS DEL NOROESTE EUROPEO EN LOS SIGLOS XIV Y XV



FUENTE: Pounds (2000, 238).

flamencos contribuyeron al declive defendiendo a ultranza los métodos y artículos tradicionales e impidiendo la reconversión productiva hacia paños más baratos, adecuados al segmento más dinámico del mercado. Sin embargo, mientras la pañería declinaba en Brujas y Gante, ciñéndose la actividad textil a los tapices de lujo, otras áreas de los Países Bajos aprovecharon la oportunidad, surgiendo nuevos centros productores en Brabante, Hainaut, Lieja y Holanda.

El éxito de las nuevas zonas productoras dependió de su orientación hacia los *nuevos paños*, más ligeros y baratos. El abaratamiento se logró por tres caminos: la sustitución de la fibra inglesa por lana menos selecta, escocesa o —desde la década de 1420— castellana; un proceso productivo más sencillo, que obviaba ciertas fases casi por entero, como el abatanado; y la utilización de mano de obra poco especializada y no agremiada. En lo último, el *verlagssystem* o sistema de trabajo domiciliario jugó un relevante papel, extendiéndose por las zonas rurales de los Países Bajos. Este sistema lo vertebraban comerciantes-empresarios que distribuían lana a una red de hogares campesinos, encargaban el trabajo y ajustaban su precio, se ocupaban de recoger el producto acabado, en

ocasiones lo ultimaban en talleres urbanos y lo comercializaban. De ese modo, el capital comercial conectaba amplios mercados con la tradicional pluriactividad campesina, un gran yacimiento de trabajo barato, ocupándose de financiar el proceso y de adecuar el producto final a los gustos y niveles de liquidez de los consumidores.

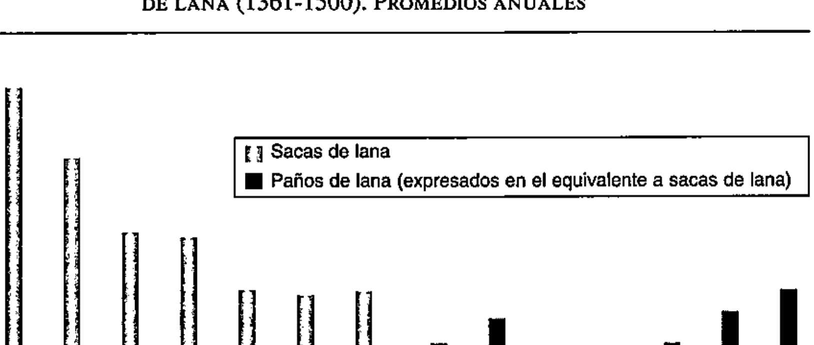
La principal pañería italiana, la de Florencia, vio caer su producción de 30.000 a 10-12.000 paños en la segunda mitad del siglo XIV, acusando el impacto de la peste y de revueltas sociales como la de los *ciompi*, los destajeros textiles más míseros, en 1378. Especializada como la flamenca en tejidos muy selectos, no sufrió, sin embargo, el mismo encarecimiento de la materia prima; las *compagnias* italianas se aseguraron licencias de exportación para extraer la lana de Inglaterra sin pasar por la *staple* de los Países Bajos. No obstante, la actividad declinó, especialmente desde 1380, conforme los negociantes italianos consideraron más rentable importar paños ingleses que lana. Su gradual recuperación, entrado el siglo XV, estuvo ligada al aumento de la exportación pañera a Oriente, tras recomponerse las relaciones comerciales con el nuevo poder otomano.

El crecimiento de la pañería inglesa desde mediados del siglo XIV fue espectacular. Se apoyó en la producción de paños de calidad media-alta, más baratos que en Flandes gracias al precio muy inferior de la lana autóctona, a la amplia difusión del molino de batán, vetado por los flamencos, y a la expansión del sistema de trabajo a domicilio en las áreas rurales del nordeste del país y en los entornos de ciudades como Bristol, Salisbury y Winchester. Por ello, tras conquistar el mercado interno, resultaron pronto muy competitivos en el exterior. El crecimiento de las exportaciones de paño desde 1370, favorecido también por impuestos muy inferiores a los que soportaba la exportación lanera, transformó la estructura del comercio exterior inglés (véase el gráfico 1.2).

El caso del sur de Alemania es singular porque, en respuesta al reto de producir textiles más asequibles, el paño se dejó de lado. Desde la década de 1360, la importación de algodón desde Venecia orientó la lencería tradicional hacia la producción de fustanes, tejidos de mezcla crecientemente demandados. En las urbes altoalemanas y sus entornos rurales se expandió un sistema de trabajo a domicilio especialmente desarrollado, controlado por grandes compañías mercantiles, como la de los Fugger de Augsburg o la Gran Compañía de Ravensburg. Éstas proporcionaban a campesinos o vecinos de las ciudades una materia prima de lejana procedencia —el algodón oriental que importaban los venecianos— y comercializaban los fustanes mediante sus agentes distribuidos por toda Europa. Su afianzamiento en los mercados internacionales desplazó a los fustanes lombardos, de origen mucho más antiguo.

La contracción productiva de la metalurgia del hierro a raíz de 1348 fue considerable, tanto en los centros urbanos especializados, como entre las numerosas forjas rurales. No obstante, la demanda de equipamiento militar creció, debido a las continuas guerras y a la introducción de la artillería en el siglo XIV. Ya en el XV, la relativa mejora del poder adquisitivo de muchos europeos también se dejó sentir en este sector, desarrollándose la producción de gran variedad de artículos metálicos de uso cotidiano (morillos para chimeneas, rejería, recipientes, alfile-

GRÁFICO 1.2. EXPORTACIONES INGLESAS DE LANA BRUTA Y PAÑOS DE LANA (1361-1500). PROMEDIOS ANUALES



FUENTE: Cipolla (2003, 343).

res, anzuelos, agujas, corchetes, etc.). La carestía de la mano de obra impulsó la innovación técnica, pero sus principales logros —la fragua con fuelles movidos por energía hidráulica y el alto horno— sólo tuvieron consecuencias después de 1450.

Por último, la construcción naval hubo de adaptarse al encarecimiento de sus trabajadores y a las demandas de los mercaderes, que padecían el de las tripulaciones. Los poderes públicos, aparte de proveer una demanda incesante, afrontaron el primer problema construyendo grandes astilleros, como el *Arsenal* de Venecia, que empleaba a unos mil operarios en el siglo XV. El segundo impuso el diseño de navíos con más capacidad de carga pero no más tripulantes, lo que se logró en el norte, donde urcas y carracas sustituyeron a las cocas. En el Mediterráneo, las costosas galeras se reservaron para la guerra y el transporte de artículos de lujo, introduciéndose las carracas nórdicas para el resto de tráficos. Por su parte, los pequeños astilleros privados que trabajaban por encargo, se especializaron en barcos más pequeños, para la pesca y el cabotaje. De alguno de los situados en las costas portuguesas, salió a comienzos del siglo XV el principal logro de la época: la carabela de tres mástiles.

Líneas de transformación del comercio y las actividades mercantiles y financieras.

La contracción de los intercambios debida a la pandemia fue intensa. No obstante, a excepción de Francia, devastada por la guerra de los Cien Años, el comercio se recuperó vigorosamente desde 1370 o 1380, beneficiándose de las transformaciones agrarias y artesanales ya citadas. Más que a la ampliación geográfica de los mercados, escasa antes de 1450, ello se debió a su profundización. En las zonas rurales, al progresar la mercantilización de numerosas actividades, también lo hizo, en parte, la de las demandas ejercidas por sus habitantes. En las ciudades, el aumento de los ingresos reales actuó como ya sabemos. Tales movimientos tendieron puentes entre el comercio local, el regional y el *gran comercio*. La proliferación de modestas demandas de artículos de calidad media y precio asequible estimuló, de un lado, el tráfico de los que cumplían tales requisitos; de otro, obligó a intensificar la búsqueda, incluso lejos, de las materias primas que permitiesen abaratar costes a la producción artesanal. En el comercio a larga distancia aumentó la presencia de algodón, alumbre, plomo, estaño, lanas, lienzos, paños ligeros, fustanes o pescado salado, junto a los tradicionales productos de alta calidad. Este panorama indujo cambios de interés en los sistemas y medios de transporte, en las rutas y centros comerciales, y en los instrumentos mercantiles, financieros y monetarios empleados.

El transporte terrestre, pese al mayor uso de carros tirados por caballos, continuó siendo caro, entre seis y diez veces más que el fluvial, cuya utilización se intensificó, particularmente en la Europa septentrional. En el transporte marítimo, junto a los cambios ya mencionados, el progreso más relevante fue el incremento de la navegación de cabotaje. Ésta enlazó el tráfico local y regional con los grandes puertos de escala del *gran comercio*.

En el área mediterránea, el tradicional comercio italiano de importación de materias primas y caros productos orientales y de redistribución al resto del continente, halló varios problemas entre 1350 y 1450: la caída del tráfico con Bizancio y las factorías genovesas del Mar Negro ante el avance turco, la competencia catalana en el Mediterráneo occidental, las continuas guerras en la propia Italia, originadas por la conversión de Florencia, Milán, Génova y Venecia en estados territoriales, y la dificultad para colocar en Occidente, por entonces, grandes cantidades de artículos de lujo. Estos retos los afrontaron, primero, procurándose materias primas alternativas a las del Mediterráneo oriental (seda granadina, alumbre italiano, lanas ibéricas, azúcar siciliano); segundo, ampliando su presencia en la ruta atlántica hacia el norte, mediante colonias de mercaderes en los puertos de escala (Cádiz, Sevilla, Lisboa); y tercero, reforzando —Venecia, especialmente— el contacto terrestre con el sur de Alemania. Este último, al desplazar hacia el este —al valle del Rin— la ruta que unía el norte de Italia y los Países Bajos, supuso el acta de defunción, a finales del siglo XIV, de las ferias de Champaña como pivote del tráfico norte-sur y de Brujas como centro comercial de primer orden. El papel de las primeras lo asumieron las ferias de Ginebra y Francfurt, y el de la segunda, Amberes.

MAPA 1.6. CIUDADES Y CIRCUITOS COMERCIALES DE LA HANSA EN EL SIGLO XIV

FUENTE: Pounds (2000).

En el área del norte, la recuperación comercial fue especialmente vigorosa, con dos protagonistas principales: la Hansa germánica e Inglaterra. La asociación mercantil alemana, heredera de la del siglo XIII, poco tenía que ver con ella: hacia 1380 reunía a 77 ciudades —en 1450 a más de 200—, formando una confederación encabezada por Colonia, Brunswick, Lübeck y Dantzig. Hacia 1400, dominaba buena parte del comercio del norte y centro de Europa, de Rusia a Inglaterra y de Escandinavia a Venecia. Pero su debilidad política en un tiempo de ascenso de los poderes estatales supuso su declive desde 1450, ante el más agresivo empuje comercial holandés.

Inglaterra proporciona el mejor ejemplo de cómo la política de los Estados europeos, crecientemente consolidados en este período, fue adquiriendo una dimensión comercial. A medidas como el favorable gravamen de la exportación de paños frente al de la de lana, ya citada, se añadió, en 1381, la constitución de la compañía de los *Merchants Adventurers*, según el modelo de la de los *Staplers*, entregándose a la misma el monopolio de la exportación de tejidos. Y, en 1390, la prohibición de la salida del país de metal precioso, que obligó a convertir en mercancías inglesas los beneficios obtenidos por los comerciantes extranjeros

CUADRO 1.5. MERCADERES, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN INGLATERRA (1446-1448). LIBRAS ESTERLINAS Y PORCENTAJES

		Exportaciones			*Importaciones*		
Mercaderes	*Paños*	*Lana*	*Total*	*%*	*Vino*	*Total*	*%*
Staplers	—	44.000	44.000	24,3	—	—	—
Adventurers	60.000	—	64.000	35,4	33.000	85.000	58,6
Hanseáticos	23.000	—	25.000	13,8	—	20.000	13,8
Extranjeros no hanseáticos	32.000	11.000	48.000	26,5	12.000	40.000	27,6
Total	115.000	55.000	181.000	100,0	45.000	145.000	100,0
%	63,5	30,4	100,0		31,0	100,0	

FUENTE: Contamine, Bompaire, Lebecq y Sarrazin (2000, 350).

en Inglaterra. Ello favoreció la creciente presencia de paños y otros productos ingleses en el exterior; de hecho, parte de la fortuna de Amberes se debió a que acaparó la redistribución de mercancías inglesas en el continente. Esta política propició que los mercaderes ingleses controlasen como nunca antes su comercio (véase el cuadro 1.5), incluyendo fletes y navíos, cuando la pérdida de las posesiones inglesas en el continente al finalizar la guerra de los Cien Años impidió emplear, como antes, barcos y marinos bretones o normandos.

Los métodos comerciales y financieros desarrollados por los negociantes italianos antes de 1348, se difundieron entre dicha fecha y 1450. El seguro marítimo, en tiempos revueltos, se generalizó en el Mediterráneo, y el uso de la letra de cambio se extendió siguiendo las rutas del *gran comercio*. Mientras, en el norte de Italia, las anotaciones contables de los mercaderes mejoraron al sustituirse los números romanos por los árabes y realizarse los primeros tanteos con la partida doble, novedades que sólo cuajarían después de 1450. Por su parte, en Florencia, la hecatombe de las compañías de comercio y banca en la década de 1340 fue superada, funcionando más de cien en 1369. Éstas diversificaron sus actividades e introdujeron cambios internos. La *compagnia* de los Médici, la mejor conocida, se organizó a finales del siglo XIV con una estructura descentralizada; los riesgos se repartían entre filiales con especializaciones distintas, responsables cada una de su parte del capital. En 1452, contaba con cuatro filiales en Florencia —una dedicada a la banca, otra al textil de la seda y dos a la pañería— y diez más en las principales ciudades comerciales europeas.[14] Fuera de Italia, el modelo de la *compagnia*, antes de 1450, sólo arraigó con fuerza en las ciudades del sur de Alemania; la Gran Compañía de Ravensburg llegó a tener dieciséis sucursales repartidas por toda Europa.

14. Pero su éxito también dependió de algo que no estaba al alcance de cualquier compañía: los Médici se hicieron con el poder político en Florencia desde 1434.

Las monedas europeas vivieron un período agitado entre 1350 y 1450, no faltando las manipulaciones monetarias ni, incluso, la escasez de plata. Sin embargo, se consolidaron entonces sistemas monetarios que, aunque intrínsecamente inestables, serían muy duraderos. El bimetalismo oro-plata, introducido en 1252 con la acuñación del *florín* de Florencia —con la ayuda, desde 1284, del *ducado* veneciano—, evolucionó durante el siglo XIV al trimetalismo oro-plata-vellón. La difusión de la emisión de monedas de oro alineadas con el *florín*, que se mantuvo muy estable, lo convirtió en el principal patrón de referencia del comercio internacional. Hacia 1400, se había configurado un sistema en el que las monedas de oro se reservaban para las grandes transacciones nacionales e internacionales, las de plata para los pagos de cierta importancia —impuestos, rentas— y el comercio local y regional, y las de vellón, con más cobre que plata, para las compras cotidianas. Cabe destacar un elemento más, aunque su difusión fue todavía escasa: el endoso a terceros de las letras de cambio, que las transmutaba de instrumento de crédito en medio de pago.

En el terreno del crédito, por último, las modalidades conocidas siguieron sorteando la condena eclesiástica de la usura. Ésta se tornó más selectiva y se sustentó en argumentos crecientemente detallados, intentando que la reprobación de los incesantes subterfugios de los comerciantes no frenase la vida económica. Las críticas genéricas a los mercaderes desaparecieron y numerosos tratadistas eclesiásticos del período ensalzaron su labor. La condena se circunscribió a actividades concretas consideradas ilícitas: el engaño en los negocios, los fraudes —especialmente, en pesos y medidas— y los precios *injustos*, resultantes de modificar artificialmente los de mercado. La novedad más importante en este ámbito fue la aparición de instituciones bancarias estrechamente ligadas a las finanzas de las ciudades comerciales. Gestionaban tributos y abonaban pagos por cuenta del erario municipal, pero su principal cometido acabó siendo el de canalizar el ahorro privado, vía colocación de las primeras emisiones de deuda pública, a la financiación del gasto urbano. La pionera fue la *Casa di San Giorgio* de Génova, fundada en 1407, que también aceptaba depósitos de particulares.

Epílogo. La economía europea hacia 1450

A la altura de 1450, por tanto, en Europa, las producciones agrarias y de artículos artesanales y los tráficos comerciales, tras adaptarse al contexto depresivo, habían sentado las bases para una nueva etapa de crecimiento. El incremento del producto agrario per cápita y el del poder adquisitivo de muchos europeos habían abonado el terreno para que la recuperación demográfica despegase cuando remitiese la recurrencia de la sobremortalidad. Debe resaltarse, por tanto, la solidez de los cimientos de la economía europea construidos desde el siglo XI, que soportaron, en general, la catástrofe demográfica más grave sufrida por el continente en el último milenio.

En la recuperación en marcha hacia 1450 no se aprecian divergencias decisivas entre las distintas economías europeas o, al menos, no más decisivas que las

observables en 1300. El mayor vigor de las respuestas de Inglaterra y los Países Bajos, en relación con las de Francia o el norte de Italia, a los retos manufactureros y comerciales planteados por la depresión, no debe exagerarse. En Inglaterra, la intensa caída de la densidad demográfica respecto a 1300 y el escaso grado de urbanización —véanse los datos para 1500 de los cuadros 2.1 y 2.2— todavía eran pesados lastres. En los Países Bajos, la pujanza de las zonas brabanzonas y holandesas contrastaba con el declive flamenco. En Francia, la guerra de los Cien Años fue un grave obstáculo hasta 1453. Y en el norte de Italia, el comercio con Oriente no se defendió mal si se considera que la conquista turca de Anatolia, Tracia y Grecia entre 1354 y 1397, hundió a Bizancio, su tradicional cliente y abastecedor, mucho antes de caer Constantinopla, y supuso la pérdida de numerosas factorías comerciales del Mar Negro y el Egeo. Pérdidas económicas, por cierto, que, considerando globalmente a Europa, no compensaron el primer desembarco de conquista en Canarias, en 1402, y la incorporación de Madeira, Azores y Cabo Verde, entre 1419 y 1445. Así pues, de un lado, el «multicentrismo» económico europeo se mantuvo, sin que se produjesen aún divergencias insalvables. De otro, la recuperación económica europea estaba dependiendo a mediados del siglo XV esencialmente de fuerzas endógenas.

Por último, algunos hechos acaecidos en la Baja Edad Media suponían un legado capital para el futuro. Al menos, cabe mencionar dos. El hallazgo en las zonas rurales europeas de un enorme yacimiento de trabajo barato, utilizable en labores no agrarias, así como el de una gran demanda potencial. Y la creciente presencia de Estados en vías de consolidación, de sus aparatos fiscales, de sus apetencias expansivas y de sus políticas económicas.

1.4. ALGUNAS NOTAS SOBRE LA ESPAÑA MEDIEVAL

Lo dicho sobre la economía europea y su evolución entre 1000 y 1450 puede aplicarse, en general, a los reinos hispanocristianos, cuyas trayectorias fueron similares a las del resto de sociedades de Europa occidental. No obstante, ciertos rasgos adquirieron en ellos un relieve que debe resaltarse. El primero, sin duda, fue el binomio expansión territorial-colonización, que impregnó todos los aspectos de la formación de sus economías. Como en la Europa del Este, la otra gran frontera de colonización del período, la conquista y repoblación de dos tercios largos de la península Ibérica por los pequeños reinos asentados en el norte de la misma hacia el año 1000, determinó las características del poblamiento, de los paisajes agrarios y de la urbanización. Sustentó, además, la formación de comunidades aldeanas y señoríos, y mediatizó la vertebración política del territorio, cuyo resultado sería el reino de Portugal y las dos grandes coronas de Castilla y Aragón. Y su detención en la segunda mitad del siglo XIII, contribuyó a la aparición de signos de crisis antes incluso de 1300.

Pero tal expansión no vino acompañada de un crecimiento demográfico como el detectado en tierras alemanas (véase el cuadro 1.1), quizá porque, ni concitó la inmigración de larga distancia que atrajo el avance hacia el Este, ni acertó a man-

tener a la mayoría de la población de los territorios sometidos. En el primer caso, los inmigrantes francos que acudieron a las villas del Camino de Santiago, no resultan comparables a los miles de flamencos, renanos y sajones que se asentaron más allá del Elba y el Oder. Ciertamente, tampoco la resistencia de los eslavos ante los alemanes fue la desplegada por las poderosas ciudades andalusíes de los valles del Ebro y del Guadalquivir, auxiliadas por almorávides y almohades. Una frontera más peligrosa durante más tiempo pudo resultar menos atractiva, aunque tampoco los reyes hispanocristianos potenciaron sistemáticamente la llegada de colonos de las zonas más pobladas de Occidente, como hizo la aristocracia germano-oriental. En el segundo, la integración de los hispanomusulmanes en las sociedades castellana y aragonesa tuvo menos éxito que la convivencia entre alemanes y eslavos en el Este europeo, ajeno a medidas como la expulsión de la población musulmana de Andalucía y Murcia tras la sublevación mudéjar de 1264. En el siglo XIII, la colonización, que ya mostraba signos de debilidad al sur del Tajo, no cuajaría suficientemente en la Baja Andalucía, deteniéndose antes de 1300. Y en el sur levantino, fue la propia falta de colonizadores la que aconsejó a los reyes aragoneses mantener a los pobladores musulmanes.

Por ello, pese al indudable crecimiento agrícola de los siglos XI-XIII, la precariedad de la agricultura ya era visible en muchas zonas castellanas hacia 1280. Mientras, la baja densidad demográfica orientó hacia la ganadería ovina extensiva vastos territorios, opción productiva que se reforzó con la crisis demográfica del siglo XIV y el inicio de la exportación de lana merina a Flandes e Italia a comienzos del XV. Pese a todo, antes de 1300, la urbanización había prendido con fuerza en algunas zonas, sobre todo a lo largo del camino a Compostela, en la Meseta y en los valles del Guadalquivir y del Ebro, donde se habían heredado las antiguas urbes andalusíes.

Los mercaderes castellanos, desde los puertos cantábricos, habían conectado con los tráficos de la costa atlántica francesa y del Canal de la Mancha; en el sur, habían restablecido algunos circuitos comerciales andalusíes con el norte de África. Pero eran los comerciantes catalanes, barceloneses en particular, quienes estaban culminando una trayectoria iniciada en el siglo XI. La conversión de Barcelona en un importante centro productor de paños, la protección dispensada por el poder político, los contactos crecientes con las ciudades italianas y la conquista catalano-aragonesa de Valencia y Mallorca, ofrecieron notables oportunidades a sus mercaderes. Éstos, tras introducirse en los tráficos del Mediterráneo occidental, en competencia con los italianos, fundaron factorías por todo su ámbito, creando un auténtico imperio comercial. Su apogeo entre 1280 y mediados del siglo XIV, cuando Barcelona se hizo con parte del comercio de redistribución a Europa de productos africanos y orientales, tradicionalmente controlado por los italianos, incluyó la anexión de Sicilia (1282) y Cerdeña (1326).

La crisis del siglo XIV golpeó de forma desigual a los reinos peninsulares. En la corona de Castilla, la peste y la guerra civil incidieron más en el interior que en el litoral cantábrico, mientras que en Andalucía y Murcia el impacto fue leve. Navarra quizá fue el territorio donde la peste ocasionó más estragos y, en la corona de Aragón, Cataluña resultó más afectada que otras zonas. Como en el resto de

Europa, la coyuntura depresiva supuso la deslocalización de actividades artesanales y mercantiles. Mientras Barcelona pasó del apogeo al hundimiento, Valencia heredó buena parte de sus tráficos, creciendo notablemente en la segunda mitad del siglo XIV. Hacia 1450, Cataluña y Aragón permanecían sumidas en la depresión, mientras Valencia y, en menor medida, Mallorca crecían claramente.

Como en Portugal, la salida de la crisis fue precoz en Castilla que, desde finales del siglo XIV y más claramente en 1420-1430, entró en una notable fase de crecimiento. La recuperación demográfica, la reanudación de la colonización, con una vertiente agrícola más intensa, el desarrollo ganadero, el avance de la urbanización por la concentración relativa del hábitat tras la peste, el crecimiento de la producción artesanal y la expansión del comercio con la lana como protagonista, situaron a Castilla entre las zonas europeas más dinámicas de mediados del siglo XV. Y, como en el resto de Europa, las causas de la recuperación eran mayoritariamente endógenas; y también poderosas: por entonces los castellanos ya habían iniciado, en Canarias, su expansión exterior.

LECTURA RECOMENDADA

Jean-Luc Sarrazin y Marc Bompaire (2000), «El crecimiento (mediados del siglo X-principios del XIV)», en Philippe Contamine, Marc Bompaire, Stéphane Lebecq y Jean-Luc Sarrazin (2000), *La economía medieval*, Madrid, Akal, pp. 123-254.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

1. Obras generales

Bois, Guy (2001), *La gran depresión medieval: siglos XIV-XV. El precedente de una crisis sistémica,* Valencia, Universitat de València. Una obra de garra, con tesis bien argumentadas aunque no todas libres de controversia. Para el alumno, un libro de los que enganchan a la materia.

Contamine, Philippe, Marc Bompaire, Stéphane Lebecq y Jean-Luc Sarrazin (2000), *La economía medieval*, Madrid, Akal. El libro resulta recomendable entero. Amplio, bien estructurado, detallado (a veces demasiado), se trata de un manual avanzado.

McCormick, Michael (2005), *Orígenes de la economía europea. Viajeros y comerciantes en la Alta Edad Media*, Barcelona, Crítica. De recentísima traducción al castellano, esta obra monumental ofrece una visión contraria a la vieja tesis de Pirenne sobre la contracción comercial de la Europa altomedieval. Para alumnos avanzados.

Pounds, N. J. G. (2000), *Geografía histórica de Europa*, Barcelona, Crítica. Los capítulos dedicados a la Edad Media (5, 6 y 7) constituyen una introducción adecuada para el alumno recién llegado.

2. Obras sobre cuestiones más concretas

Diago Hernando, Máximo (1998), *La industria y el comercio de productos textiles en Europa, siglos XI al XV*, Madrid, Arco/Libros. Un librito escrito para estudiantes. Conciso, claro y, pese al tamaño, bastante completo.

Dyer, Christopher C. (1991), *Niveles de vida en la Baja Edad Media. Cambios sociales en Inglaterra, c. 1200-1520*, Barcelona, Crítica. Otro clásico, esta vez desde la perspectiva de la demanda y el consumo popular.

Spufford, Peter (1991), *Dinero y moneda en la Europa medieval*, Barcelona, Crítica. Pese a estar algo anticuado en ciertos aspectos, un clásico imprescindible.

Torre Muñoz de Morales, Ignacio de la (2004), *Los templarios y el origen de la banca*, Madrid, Dilema. Un libro sorprendente, resumen de la documentada tesis del autor. De gran calidad, muy adecuado para comprender los mecanismos crediticios y financieros en la Europa del siglo XIII.

3. España

Casado Alonso, Hilario (2002), «La economía en las Españas medievales (*c.* 1000-*c.* 1450)», en Francisco Comín, Mauro Hernández y Enrique Llopis, eds., *Historia económica de España, siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, pp. 13-50. Se trata de la síntesis más completa y asequible.

Felíu, Gaspar (2004), «La crisis catalana de la Baja Edad Media: estado de la cuestión», *Hispania*, 217, pp. 435-466. Un buen artículo de síntesis sobre un tema capital de la historia económica de España.

García de Cortázar, José Ángel (1988), *La sociedad rural en la España medieval*, Madrid, Siglo XXI. Pese al tiempo transcurrido, un clásico aún vigente en su mayor parte. Imprescindible.

2. EUROPA SE ABRE AL MUNDO: CRECIMIENTO, CRISIS Y DIVERGENCIA EN LA EDAD MODERNA (1450-1650)

José Ubaldo Bernardos
Universidad Nacional de Educación a Distancia[1]
Mauro Hernández
Universidad Nacional de Educación a Distancia

Hasta 1450, Europa tal vez fuera en conjunto una de las economías más avanzadas del mundo, pero vivía de espaldas a regiones agrícolas mucho más productivas, como la China de los Ming, a polos industriales prósperos como la India mughal o incluso a redes comerciales vecinas, como el islam mediterráneo. Dos siglos más tarde, la situación era bien distinta (véase la figura 2.1). Europa creció y se abrió al mundo, alterando la existencia de hombres y mujeres que vivían a miles de kilómetros de distancia. Personas, mercancías, plantas y bacterias se desplazaron con efectos desiguales. El tabaco americano se convirtió en objeto habitual: en la década de 1630, sólo el condado inglés de Wiltshire contaba con sesenta y seis tabaquerías. Los países católicos se alimentaban durante la Cuaresma de bacalao de Terranova. La cerámica holandesa, antaño reputada, era incapaz de competir con la porcelana china, de la que se importaban hasta doscientas mil piezas anuales. Sólo Delft se mantuvo a flote, pero copiando las lozas orientales.

La arribada de Colón a América y de los portugueses a la India inauguraron una nueva era de la economía europea. Las bases de esa expansión, sin embargo, radicaban en la propia Europa; el continente atravesó una fase de notable crecimiento, pasando de unos ochenta millones de habitantes en 1500 a más de ciento cinco millones un siglo después. Llamativamente, este proceso no nació de inno-

1. Los autores quieren agradecer las sugerencias de aquellos amigos y colegas que leyeron versiones en borrador de este capítulo y lo mejoraron con sus sugerencias, librándonos en algunos casos de cometer errores de bulto. Muy especialmente a Pilar Tenorio y Santos Madrazo, sagaz escrutador de cuadros numéricos.

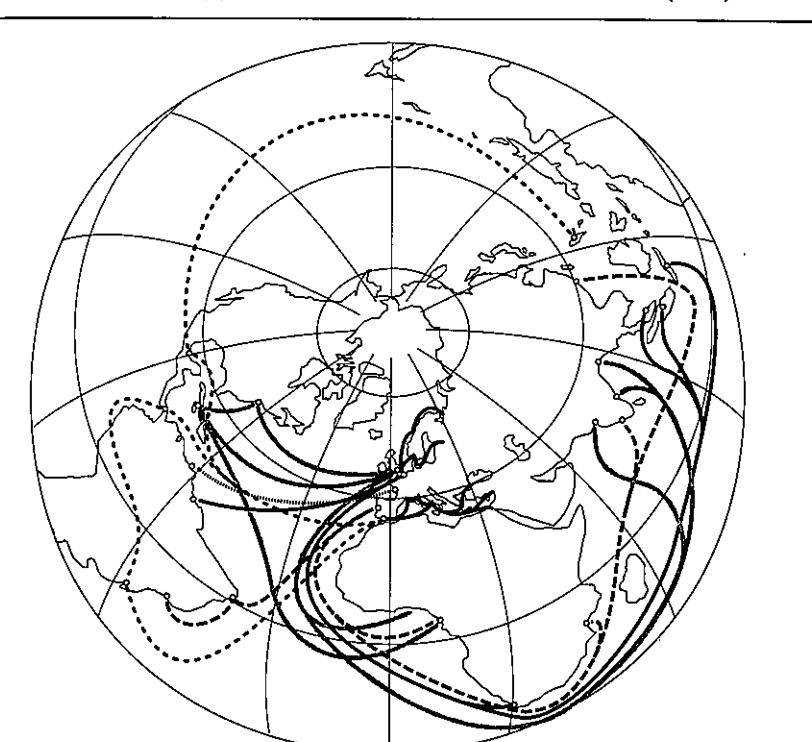
FIGURA 2.1(a). LOS TRÁFICOS DE EUROPA EN EL MUNDO (1500)

FUENTE: Braudel (1984: III, 12)

vaciones tecnológicas sustanciales —como sería la máquina de vapor en el siglo XVIII— que introdujeran nuevas fuentes de energía o aprovecharan mejor las existentes. Fue en buena parte un crecimiento extensivo, es decir, basado en mayores aportes de trabajo, capital o recursos naturales, sin incrementos notables, o incluso con reducciones, del producto *per capita*. Se mantenía así en pie la llamada trampa malthusiana: la producción de alimentos, que crecía en progresión aritmética no podía sostener, como afirmó T. R. Malthus, el crecimiento geométrico de la población. Con todo, la explicación malthusiana queda incompleta si además de la población y los recursos no se introduce el factor del reparto social de la renta y la riqueza. La bonanza económica mejoró inicialmente el nivel de vida de las familias, empujándolas a tener más hijos, lo que encarecía la subsistencia y desembocaba en episodios de mortandad catastrófica —epidemias, hambrunas— que mermaban de nuevo la población. Así ocurrió en buena parte de Europa como resultado de la llamada crisis del siglo XVII, que devolvió la población a niveles de un siglo atrás.

No obstante, algunas áreas, como Holanda e Inglaterra, escaparon a esa trampa. Y no lo hicieron restringiendo la fertilidad, sino, por primera vez, a través de

FIGURA 2.1(b). LOS TRÁFICOS DE EUROPA EN EL MUNDO (1755)



FUENTE: Braudel (1984: III, 13)

una vigorosa expansión económica. Este crecimiento económico preindustrial es uno de los grandes temas de la historia económica mundial. Sus raíces son objeto de debate. Es cierto que inicialmente supuso una recuperación del hundimiento bajomedieval, que redujo en un tercio la población. No tuvo tampoco que ver con la aparición de nuevas técnicas ni formas de energía: la Europa moderna siguió siendo una economía *orgánica*,[2] que descansaba sobre la tierra, lo que limitaba el volumen de alimentos y energía disponibles.¿Qué factores explican entonces el crecimiento? Fundamentalmente tres: en primer lugar, los evidentes de carácter extensivo: más tierras (dentro y fuera de Europa) y mares en explotación, más hombres y mujeres trabajando, más capitales aplicados a la producción. Pero

2. Esa distinción entre economía orgánica, que obtiene su energía fundamentalmente de organismos vivos (hombres, plantas, animales), y economía inorgánica, que depende de combustibles fósiles (carbón o petróleo), fue propuesta por E. A.Wrigley (1992). No debe confundirse, sin embargo, con la que establece la ciencia química en función de la presencia de carbono; para los químicos, tan orgánico es el carbón mineral como el vegetal.

imbricados en éstos hay componentes intensivos: la extensión de cultivos vino acompañada ocasionalmente de ciclos de rotación más complejos o cultivos de mayores rendimientos por hectárea; los avances náuticos permitieron faenar en caladeros más lejanos. También los capitales: desde las mulas que permitían dedicaciones más diversas que los bueyes, hasta mejoras en la circulación monetaria gracias a la integración de los mercados financieros. En cuanto al trabajo, en este período pudo darse un incremento en las horas trabajadas y un mejor aprovechamiento, a través de la industria rural u otras actividades, de los tiempos muertos del calendario agrícola.

En segundo lugar, está la extensión de los mercados, a la vez requisito e incentivo para la intensificación. Toda una serie de actividades productivas y transferencias de renta que en época medieval se realizaban al margen del mercado —desde prestaciones feudales de trabajo hasta la cesión de tierras— adoptaron la forma de contratos a cambio de un precio. La difusión de la moneda, la proliferación de ferias y mercados, el crecimiento de las ciudades —donde el autoconsumo es menor— y del número de asalariados o el retroceso del trueque y los pagos en especie formaron parte de este proceso. Junto a los mercados se perfeccionaron los mecanismos de intermediación, las técnicas de pago aplazado y los transportes, a la vez que surgían instituciones que garantizaban los tratos. Todo ello redujo los costes de transacción.

Por último, e indisolublemente unido a lo anterior, la creciente división del trabajo estimuló la especialización productiva, tanto regional como sectorial. Estas páginas estarán repletas de ejemplos de esa especialización.

Estos tres factores —incremento de *inputs*, mercantilización y división del trabajo— han llevado a hablar del nacimiento del capitalismo. Aunque los dos últimos son componentes básicos del desarrollo capitalista, en este período distan aún de haber progresado lo bastante como para hablar de un sistema económico plenamente capitalista. La evolución a largo plazo lo confirma: aunque el período de 1450 a 1550, e incluso hasta 1620 en algunas regiones, fue de expansión generalizada, desde fines del XVI aparecieron síntomas de estancamiento o de retroceso en muchas economías europeas. Fue la llamada crisis general del siglo XVII, con componentes políticos y sociales a los que no siempre podremos prestar la debida atención. Las respuestas de las economías europeas a la amenaza de estancamiento se movieron en torno a dos polos: por un lado, el retroceso a niveles de actividad y formas de organización pasadas y por otro, más excepcional, la profundización en la dinámica del crecimiento.

Al centrarnos en la historia económica tendremos que pasar de puntillas sobre otros aspectos cruciales, parte de los cuales tienen consecuencias directas sobre la economía y otros que configuran el marco en el que se desenvuelve: la vida social. La formación de los estados modernos es uno de los más importantes, y en él nos detendremos. Las guerras son otra constante: entre monarquías nacionales, revueltas campesinas, de religión, conflictos económicos; sin embargo, dejaron de librarlas las mesnadas nobiliarias, lo que modificó el papel de la nobleza como clase dominante. Junto a ella, una burguesía de mercaderes, banqueros, profesionales y burócratas reclamaban un mayor protagonismo social y

político. Otros fenómenos, como la aparición de formas religiosas como el protestantismo, que hacían más hincapié en la reflexión y la responsabilidad individual, alteraron las concepciones del mundo. El descubrimiento de América desbarató la antigua geografía de Tolomeo, socavando de paso la autoridad de la Iglesia católica. Los contactos con pueblos muy distintos inocularon el fértil virus del relativismo, que fructificaría en los primeros pasos de la llamada revolución científica. La imprenta de tipos móviles engendró una pujante industria cultural, pero sobre todo permitió la difusión de ideas religiosas —el primer libro que imprimió Gutenberg en 1455 fue una Biblia— y también de tratados agronómicos o de contabilidad. La lectura de las Escrituras difundió la alfabetización entre los protestantes, mejorando la dotación de capital humano, pero sobre todo contribuyendo a la propagación y la discusión de ideas. Puede incluso que las transformaciones más importantes no fueran las económicas, de modo que conviene no olvidar este contexto —el del Renacimiento y el primer Barroco— al asomarse a los hechos económicos.

2.1. Cien años de expansión (1450-1550)

Indicadores del crecimiento

En torno a 1450, la mayoría de las regiones europeas entró en una senda de crecimiento. Las cifras de bautizados de los registros parroquiales, las de producción agraria obtenidas de las escasas contabilidades o de los diezmos eclesiásticos (un teórico diez por ciento del producto bruto), las del comercio a través de peajes o aduanas, todas reflejan las huellas del crecimiento.

Con dos matices importantes. El primero, que la expansión fue en buena parte una recuperación de la crisis bajomedieval, cuyos estragos habían diezmado la población y liberado tierras ahora cultivadas de nuevo. Muchas regiones no recuperaron los niveles de población de 1300 hasta 1550, o incluso más adelante. El segundo se refiere a la escala de la economía: aunque por sintetizar tomemos las actuales naciones europeas como referencia (ni España, ni Alemania ni Holanda existían como hoy las conocemos), de hecho buena parte de la actividad se desarrollaba en áreas menores, que operaban como auténticas regiones económicas (véase la figura 2.2). Eso explica que hubiera notables variaciones en los ritmos de la coyuntura o los rasgos de estructura en distancias muy cortas, y aconseja no olvidar que la escala básica de la economía era la regional.

De igual modo, no deben tomarse al pie de la letra estimaciones macroeconómicas como las del PIB realizadas en los últimos años. La falta de fuentes seriadas, homogéneas y fiables exige las máximas precauciones. Dicho esto, los cálculos de J. L. Van Zanden apuntan a crecimientos de la renta en buena parte de Europa en el siglo XVI (véase el cuadro 3.1). La recuperación demográfica, por su parte, que arrancó en fechas diferentes según las zonas, hacia 1470 cobró carácter general. Para el conjunto del siglo XV se calculan tasas de crecimiento acumulado de 0,45 por 100 al año, seguramente mayores en la segunda mitad. Entre 1500 y 1550, Europa pasó de unos 80 millones de habitantes a más de 94 millones,

MAPA 2.1. EUROPA EN LA EDAD MODERNA. REGIONES Y CIUDADES MENCIONADAS EN EL TEXTO

a una tasa media del 0,26 por 100 (véase el cuadro 1.1). Francia ganó 3,6 millones de pobladores en el siglo XVI, hasta los 20 millones; Italia pasó de 9 a 13,2 millones. El número de europeos —los hijos de las europeas— crecía por todas partes.

Al retroceso de la mortandad catastrófica por epidemias y hambrunas, se sumó el fin de conflictos endémicos como la guerra de los Cien Años (1337-1453). Aunque no deben establecerse relaciones mecánicas entre nutrición y mortalidad, parece que unas condiciones de vida mejores redujeron la mortandad ordinaria, si bien un tercio de los nacidos nunca cumplirían los quince años. Pero la palanca básica de la recuperación vino de la natalidad. La reducción en la edad del matrimonio, especialmente femenina, era la respuesta habitual a expectativas de prosperidad; aumentaban así los años fértiles de las parejas y por tanto el número de hijos. A esos comportamientos Malthus los llamó «frenos preventivos» de la población. De ahí que historiadores y demógrafos llamen mecanismos malthusianos a aquellos que rigen la relación entre población y recursos, especialmente alimentos (véase la figura 2.3).

FIGURA 2.2. EL SISTEMA DEMOGRÁFICO PREINDUSTRIAL

FUENTE: Wrigley (1992, 325).

En este período el crecimiento de la población se vio empujado por las cosechas, que crecieron por la disponibilidad de tierras de cultivo y pastos para el ganado. Éste a su vez proporcionaba fuerza de tiro y abono, que mejoraba los

rendimientos agrarios. Mientras quedó tierra fértil disponible, casi cualquier extensión de los cultivos mejoró la productividad media del trabajo agrario. Ello ocurría porque las explotaciones campesinas empleaban aportaciones marginales de trabajo familiar incluso cuando su productividad caía muy por debajo de la media. Dentro de las limitaciones técnicas y ecológicas de cada zona, el aumento de la productividad fue general.

De este modo, el crecimiento de población se tradujo en una mayor ocupación del territorio, y los campos pudieron alimentar a una población urbana que creció notablemente (véase el cuadro 2.2). E. A. Wrigley ha señalado que, en economías que no importan alimentos del exterior, cualquier incremento de población urbana exige mejoras previas de la productividad agraria, puesto que de otro modo no podrían alimentarse las ciudades. Por otro lado, dada la escasa elasticidad renta de la demanda de alimentos, cualquier incremento de la renta real afectaba más que proporcionalmente a la demanda de manufacturas y servicios, normalmente cubiertas por trabajadores urbanos. Dicho de otro modo, el crecimiento de las ciudades estuvo estrechamente vinculado al de la renta y la productividad agrarias. Las ciudades dependieron de los campos en un sentido incluso más literal: dadas las condiciones sanitarias, la mortalidad urbana superaba habitualmente a la natalidad, así que sólo la emigración permitía acrecentar su población. Por estas razones, la urbanización es un indicador aproximado pero sólido de crecimiento económico. Las tasas de urbanización[3] en el conjunto de Europa rondaban el 13 por 100 hacia 1500, y en áreas como el norte de Italia o los Países Bajos se acercaban al 30 por 100. Los datos de densidad de población permiten, sin embargo, matizar esta imagen (véase el cuadro 2.1). Así, Francia, con alta densidad y baja urbanización, contrastaba con su negativo en la península Ibérica —poco densa pero muy urbanizada—, lo que señala que en algunos países el crecimiento se produjo y mantuvo en el ámbito rural. Otras zonas, como Italia, conjugaron ambos rasgos.

Las bases rurales de la expansión

Cualquier indagación sobre sociedades predominantemente agrarias debe partir del sector primario. No obstante, la vida rural abarca más actividades que las agropecuarias. De hecho, la contribución de las actividades rurales no agrarias, que llegaron a ocupar a un quinto de la población rural inglesa hacia 1520, pudo resultar crucial en la expansión.

Es importante dejar claro de entrada el concepto de economía campesina. No es un sinónimo de economía agraria, sino un tipo específico de ésta, en el que la familia campesina (como unidad básica de producción, reproducción y consumo)

3. Población urbana como porcentaje de la población total. El problema de a qué llamamos *urbano* es importante: y suelen considerarse como tales a los núcleos por encima de un determinado umbral; 10.000 habitantes es el más habitual, aunque aquí hemos preferido el de los 5.000 habitantes. Con todo, hay poblaciones de mayor tamaño que pueden ser básicamente agrarias en sus funciones económicas, y otras más pequeñas que desempeñan funciones netamente urbanas. Véase Epstein (2001, 1-4).

CUADRO 2.1. DENSIDAD DE POBLACIÓN EN EUROPA 1000-1850
(habitantes por km²)

Años	*Italia*	*Inglaterra Gales*	*Francia*	*España+ Portugal*	*Holanda*	*Bélgica*	*Alemania*	*Escandinavia*	*Total Europa*
1000	17	11	11	7	7	13	10	1	3
1300	41	35	29	11	19	41	34	2	8
1400	27	14	20	8	14	26	18	1	6
1500	30	15	30	11	23	41	34	1	8
1550	38	20	35	12	30	54	39	2	9
1600	44	27	36	14	36	43	45	2	10
1650	38	35	40	13	45	49	27	2	10
1700	45	34	39	16	45	66	40	2	11
1750	51	38	45	20	46	83	49	3	14
1800	60	59	53	23	50	98	61	4	17
1850	82	119	66	32	73	142	94	7	28

FUENTES: McEvedy & Jones (1978); Briaben (1979); De Vries (1994); Mitchell (1998); Pounds (2000); Bardet y Dûpaquier (eds.) (2001), I y II; Pérez Moceda (1988) y (2002); Malanima (2000) y (2003); y Maddison (1991), (2002) y (2003).

y la tierra que cultiva generan el grueso del producto agrario. Las tierras pueden ser propias o arrendadas —en variadísimas modalidades de cesión—, casi siempre trabajadas sólo por la propia familia, y su objetivo prioritario es garantizar la subsistencia. Eso no significa que se orienten exclusivamente hacia el autoconsumo; existen contactos con el mercado pero no siempre bastan para condicionar los comportamientos.[4] A este tipo de organización, mayoritaria aunque no única, es al que aludiremos en adelante al hablar de explotaciones, familias o comunidades campesinas.

La expansión hundió sus raíces en la crisis bajomedieval, que liberó espacios de cultivo y oportunidades para los campesinos. Las bajas demográficas encarecieron la mano de obra, otorgando al campesinado cierto poder de negociación frente a los señores feudales. También se reforzó el papel de las comunidades campesinas o de aldea. Éstas agrupaban al conjunto de familias campesinas de una localidad y estaban dotadas de instituciones (municipios o asambleas de vecinos) que organizaban la actividad agraria (reparto de hojas de cultivo, rotaciones, ritmo de las tareas), regulaban el uso de los pastos y bosques comunes, incluyendo recursos como la leña y la caza, y representaban a los vecinos ante el señor feudal o el Estado de turno. Este tipo de organización cobró fuerza en muchas zonas de Europa, de Castilla a Rusia, defendiendo con relativo éxito los intereses del campesinado.

Las vías de crecimiento en el mundo rural fueron fundamentalmente tres: el incremento de los *inputs* (tierra, trabajo, capital); la especialización mediante la

4. La noción de economía campesina, propuesta por A.V. Chayanov, está bien explicada en Malanima (1997, 126-145).

introducción de cultivos comercializables y por último la diversificación de actividades, aprovechando las oportunidades que brindaban unos mercados en auge.

La extensión de los cultivos fue el principal factor de la expansión. Aunque con ritmos diferentes, afectó a todos los territorios: en Alemania se repoblaron aldeas abandonadas tras la crisis bajomedieval, se sembraron de nuevo terrenos en desuso y las zonas de pasto alimentaron una cabaña ganadera creciente. En las costas holandesas se drenaron tierras anegadas y se levantaron diques de contención (*polders*). El espacio forestal cedió paso al cultivo: en Francia, el bosque de Orleans pasó de 60.000 hectáreas a 20.000 en 1533. Las roturaciones aparecieron por todas partes, pero sin afectar aún a los pastos que sustentaban al ganado, fuente de fuerza de tiro y abonado esenciales para la agricultura. Fue el ganado, mucho más que los aperos y que las comparativamente modestas inversiones en mejoras y regadío, el principal factor de capitalización de las explotaciones campesinas. Creció por último la fuerza de trabajo, el más importante factor de todos. El crecimiento demográfico general fue, en algunos casos, espectacular a nivel local: los distritos rurales de Zurich casi doblaron su población entre 1467 y 1529. Ésto se tradujo en aumentos generales de la densidad de población, con casos notables como Bélgica, que en 1550 superaba los 50 habitantes por km^2 (véase el cuadro 2.1). En muchas otras partes del continente, las densidades ofrecían aún amplio margen para el crecimiento extensivo. Con buenas tierras disponibles, los rendimientos crecieron. En Polonia se elevaron desde 3 por 1 (3 granos cosechados por cada 1 sembrado) a 5,5. En el norte y centro de Italia los del cereal rondaron el 6 por 1 hasta la segunda mitad del siglo XVI, cuando empezaron a caer; sólo tres siglos más tarde pudieron recuperarse. En el noroeste europeo las cifras fueron aún mayores: 9 por 1 en Inglaterra, e incluso superiores en Flandes.

La segunda vía de crecimiento fue la especialización inducida desde los mercados urbanos e internacionales. En realidad, éste fue un proceso que se autoalimentó, pues la división del trabajo exigía avances de los mercados, que a su vez se beneficiaron de mejoras en la división del trabajo. La especialización arrancó de forma modesta, a medida que se producía suficiente cereal, lo que iba dejando margen para otros cultivos. Luego fue creciendo por el tirón de la demanda urbana y la búsqueda de ingresos, pues los propietarios exigían con más frecuencia la renta en dinero, igual que los Estados los impuestos. La difusión de mercados locales activó los intercambios cotidianos, mientras que las ferias, apoyadas en muchos casos por los señores o los monarcas, albergaron un comercio más especializado. Las ferias ganaderas, por ejemplo, fomentaron la integración de zonas complementarias, como ocurrió entre los campos cerealistas del sur de Alemania y las comarcas ganaderas de Suiza, o entre distintas regiones inglesas. Si esas fueron las fuerzas que impulsaron la introducción de nuevos cultivos, los resultados fueron palpables: en el Languedoc francés o en algunas comarcas andaluzas se plantaron importantes extensiones de olivo en la primera mitad del siglo XVI; el norte de Italia se tornó cada vez más dependiente del cereal del *Mezzogiorno* y Sicilia. El viñedo ganó terreno no sólo en la cuenca mediterránea, sino en las tierras frías del Rin, norte de Francia y Hungría. En los alrededores de las ciudades, la demanda y las inversiones de los propietarios urbanos promovieron la especia-

lización. Así, el arroz, cultivado ya por los árabes en Sicilia y Valencia, entró a fines del siglo XVI en el valle del Po, difundiéndose durante el XVI por Lombardía, Piamonte y el Véneto. En el norte, desde Inglaterra al este de Europa y los países escandinavos se extendió la siembra de cebada para elaborar cerveza, y el lúpulo en Alemania. También cultivos para la manufactura textil: lino y cáñamo, tintes como el pastel y la granza en Flandes y Centroeuropa, y morera para los gusanos de seda en el centro-norte de Italia. A su vez, la demanda de lana, con precios en alza, propició el crecimiento de las cabañas ovinas, bien fuera en las *Midlands* y el Lincolnshire ingleses o notablemente en Castilla, donde medraron los rebaños estantes y trashumantes.

Fue en los Países Bajos donde más se intensificó la agricultura mediante la siembra de forrajeras y leguminosas, así como la producción de hortalizas y lácteos para los mercados urbanos (véase la figura 2.5). Mejoraron los rendimientos empleando fertilizantes y combinando distintos cultivos para acortar el barbecho, al tiempo que mantenían la producción de cereal. Los pastos artificiales alimentaban al ganado estabulado. Las buenas condiciones del transporte terrestre y fluvial abarataron los tráficos, tanto como para poder emplear el estiércol de los muladares urbanos como fertilizante.

El crecimiento rural del siglo XVI no fue sólo agrario y ganadero. Las transformaciones vinieron acompañadas de una extensión de la industria rural, a veces estimulada por los señores, como en Flandes o en Alemania, y con la oposición de los gremios urbanos. El textil fue el sector más importante, pues el vestido era, tras la alimentación, la otra necesidad básica. El modo de organización dominante era el llamado sistema de trabajo a domicilio, con varias modalidades, que combinaban el trabajo de los artesanos rurales —dueños o no de las herramientas y la materia prima— con la actividad empresarial de un comerciante-fabricante, que encargaba o compraba la producción a los artesanos (a los que podía prestar o vender a plazos herramientas y materiales) para revenderla luego. Este sistema permitía eludir las reglamentaciones gremiales y producir a menor coste, aunque también con menor calidad. Miles de tejedores trabajaron a domicilio en el suroeste inglés, cuya producción de paños se multiplicó por 10 entre la década de 1460 y 1590. Las mujeres o niños se encargaban a menudo del hilado. En Flandes, Sajonia, Silesia o Bohemia se extendió también la industria rural de lino mientras que en la Holanda rural menudearon múltiples actividades, que utilizaban a veces molinos de viento e hidráulicos: desde las habituales del textil hasta el refino de sal para las pesquerías, la fabricación de ladrillos o la extracción de turba. La fabricación de fustanes (mezcla de lino y algodón), muy difundida en Alemania, estaba en manos de empresarios urbanos que controlaban el algodón llegado de Oriente a través de los puertos italianos. En ocasiones se combinaban tareas: hilado y tejido en el campo, por ejemplo, y blanqueado y tinte en la ciudad. Fórmulas semejantes surgieron en muchas regiones con resultados parecidos: diversificar la actividad rural e incrementar la renta de los campesinos.

En las zonas costeras creció la pesca, impulsada por la mejora de los procesos de conservación (curación, salazón o ahumado), que permitían vender el pescado a mercados del interior. En cierto modo, la explotación de caladeros lejanos

era otra forma de crecimiento extensivo. En el norte de Europa fue sobre todo el arenque, con pesquerías desde Escocia y Noruega hasta las costas alemanas. Pero quienes finalmente dominaron el sector desde fines del siglo XV fueron los holandeses, gracias al perfeccionamiento del *herring bus*, un buque factoría que permitía embarcar entre 18 y 30 tripulantes, faenar durante semanas en alta mar y salar el producto en las bodegas para conservarlo hasta llegar a puerto (véase la figura 2.4). La flota arenquera holandesa pasó de 250 naves en 1476 a más de 700 en 1560. En el sur había sido tradicional la pesca de ballena, merluza y atún; sin embargo, desde el siglo XVI el producto estrella fue el bacalao, que los católicos consumían en los días que la Iglesia ordenaba no comer carne. Su pesca atrajo a franceses, ingleses, españoles y portugueses a bancos cada vez más lejanos del Atlántico norte, acercándose ya habitualmente a Terranova a fines del siglo XV. Fueron finalmente los ingleses quienes dominaron los caladeros, pasando de medio centenar de barcos en 1578 a más de 200 en 1620. La pesca, además de proporcionar recursos alimentarios adicionales, arrastró a otros sectores, como la construcción naval y el comercio, y fomentó la preparación de tripulaciones y la organización empresarial necesarias para la exploración en ultramar. Las dos carabelas aportadas por Palos a la empresa de Colón pudieron tener como origen una sanción impuesta a sus pescadores por faenar en bancos prohibidos.

FIGURA 2.3. UN *HERRING BUS*

FUENTE: Unger (1998).

Algunos astilleros se ubicaron en zonas rurales. Desde fines del siglo XVI la región ribereña del río Zaan (Holanda) se constituyó en el principal foco de la construcción naval. La facilidad para importar madera, el bajo precio del suelo para grandes almacenes y aserraderos, junto a la ausencia de gremios ofrecían ventajas de costes sobre los puertos urbanos de Rotterdam y Amsterdam. El navío por antonomasia fue el filibote (*fluitschip*), un velero de mucha eslora y mínimo calado, con un coste de producción inferior en un 40 por 100 por tonelada a otros barcos.

También las actividades mineras y metalúrgicas, cuando eran a gran escala, imprimían su huella en algunos distritos rurales. La demanda de hierro para hoces, guadañas y otros aperos impulsó multitud de explotaciones dispersas por el continente. Sobresalieron el bajo Rin, donde Siegen sumaba 32 fundiciones en 1563, o el excelente acero de Estiria o Carintia en Austria. El consumo de hierro en el centro y este de Europa entre mediados del siglo XV y XVI se multiplicó por 4 o 5. El encarecimiento de la madera es un indicio de crecimiento, pues las forjas operaban con carbón vegetal; en Inglaterra, por ejemplo, su precio se multiplicó casi por tres. Cierto que en ese alza intervenían varias demandas —de carbón, construcción, astilleros, mobiliario— y la reducción de los bosques, pese a la protección de las ordenanzas forestales. No obstante, aún quedaba lejos la escasez que obligó a recurrir al carbón mineral. En cuanto a las minas, la expansión de las centroeuropeas de plata entre 1480 y 1530 suministró buena parte del metal antes de las remesas americanas. La extracción del cobre se concentró durante la primera mitad del siglo XVI en el Harz, Sajonia, Bohemia, Tirol y el norte de Hungría. Con ella, surgió una pujante metalurgia que fabricaba utensilios domésticos o, aleando el cobre con estaño, campanas y cañones de bronce.

La expansión de las economías rurales, pese a ir acompañada de crecimiento demográfico, se tradujo aún a fines del siglo XV en mejoras de los niveles de vida. La escasez de mano de obra propició alzas de salarios, tanto rurales como urbanos, que redundaron en mejoras de la dieta, lo que ha llevado a hablar de «una edad de oro para los jornaleros». En Inglaterra, por ejemplo, aumentó el consumo *per capita* de pan de trigo frente a cereales inferiores, y se hizo frecuente el de cerveza y carne, además de incorporar pescado, queso y otros productos. En Suecia o Polonia, algunos trabajadores rurales ingerían hacia 1575 más de 4.000 calorías/día, con un consumo de cereales —pan, cerveza— equiparable al de carne y una presencia notable de lácteos y pescado. En las regiones mediterráneas, el vino reemplazaba a la cerveza, pero la carne era igualmente habitual. Las clases populares europeas no volvieron a disfrutar de una dieta de tal calidad y variedad hasta el siglo XIX.

Sobre este modelo general se dan variedades distintas de crecimiento. En la Europa occidental, las comunidades campesinas habían conseguido combatir los vestigios de la servidumbre y frenado los intentos de revitalizar los privilegios feudales; simultáneamente, la penetración de los intercambios en las áreas rurales fue general. Pero no todo el campesinado salió igual de beneficiado: frente a una gran mayoría de pequeños campesinos, que seguían viviendo en el límite de la subsistencia y debían emplearse en la industria rural o como jornaleros, sur-

gieron capas de labradores acomodados —*yeomen, fermiers, masovers*— que sí lograron retener parte del fruto de la expansión, aunque muchos de los beneficios eran aún absorbidos por la nobleza o los diezmos eclesiásticos. Además, había importantes diferencias regionales: en la Europa mediterránea o la parte occidental de Alemania predominó la pequeña propiedad campesina, lo que debilitó los vínculos con el mercado. En otras áreas, la orientación hacia los mercados fue más profunda. En Inglaterra, los cercamientos de fincas (*enclosures*) dedicadas a la ganadería ovina, formaron parte de un proceso de concentración de las explotaciones, limitación de usos comunales y expropiación de los campesinos, que se verían forzados a emplearse como jornaleros agrarios o en la industria rural. En Holanda, por su parte, la mercantilización se basó en propiedades medianas muy capitalizadas y con escaso peso de la nobleza terrateniente. En muchas zonas del este de Europa se amplió la gran propiedad nobiliaria y se reforzó (cuando no se introdujo de nuevas) la servidumbre. Desde fines del siglo XV los campesinos quedaban obligados a trabajar gratuitamente en el dominio señorial dos o tres días por semana, aportando además aperos y animales de tiro. Los nobles minimizaban así los gastos de explotación, lo que les permitió ofrecer cereales (Polonia, Lituania) o ganado (Hungría) a precios competitivos en los mercados internacionales. Fue, sin embargo, un proceso gradual: en esta fase, las comunidades, aunque integradas por siervos, lograron hacer respetar derechos colectivos y mitigar la opresión señorial, como reflejan los niveles de vida campesinos.

El crecimiento rural tropezó con dificultades a partir de la segunda mitad del siglo XVI. Los precios subían, especialmente los del cereal, empujados por la demanda y el crecimiento de la circulación monetaria. El interés por la agricultura y la provisión de alimentos generó una oleada de publicaciones —con la imprenta a pleno rendimiento— sobre agronomía y problemas agrarios. El alza de precios encareció los arrendamientos, pero también abrió oportunidades de beneficio, lo que atrajo inversiones de ciudadanos. Burgueses enriquecidos, algunos funcionarios y no pocos nobles compraron tierras; sólo en ocasiones, como en las cercanías de las ciudades italianas o en Holanda, estas operaciones implicaban mejoras productivas. Los sistemas de drenaje, diques y ampliación de los *polders* en los Países Bajos del norte movilizaron cuantiosos capitales mediante sociedades integradas por multitud de medianos inversores burgueses.

Sin embargo, en la mayoría de los casos la expansión agraria fue predominantemente extensiva, y los componentes intensivos mucho más limitados. Desde la península Ibérica hasta las planicies de Europa oriental la producción agraria se basó en sistemas de rotación que exigían dedicar grandes extensiones al barbecho para mantener la fertilidad de los terrenos. Los sistemas de año y vez, habituales en las regiones mediterráneas, o la rotación trienal en las mejores tierras (dos años en cultivo, con variedades distintas, y uno de barbecho) se orientaron sobre todo a la producción cerealista, pues el pan era la base de la subsistencia. A falta de innovaciones técnicas, extender los cultivos significó reducir los pastos: el cereal creció así a costa del ganado, lo que aminoraba la disponibilidad de abono y tiro. El aumento de población, precios y rentas llevó a los grandes propietarios a ceder en arrendamiento terrenos marginales y los campesinos desbro-

zaron áreas de bosque y espacios comunales. Todo ello redujo progresivamente la productividad media, frente a una población en aumento. El crecimiento urbano convirtió el aprovisionamiento en una prioridad de orden público y las autoridades trataron de garantizar la llegada de alimentos a las ciudades mediante diversos mecanismos de intervención, como almacenes públicos —pósitos— controles de precios e incluso ocasionales requisas. Hacia 1580 el crecimiento extensivo estaba tocando techo en los campos europeos.

Ciudades y redes urbanas

Las murallas que cercaban muchas ciudades europeas pueden inducir a considerarlas un mundo aparte del rural. Nada más falso: los campesinos alimentaban y repoblaban las ciudades, y los ciudadanos invertían y comerciaban con los campos (aunque también prestaban y extraían rentas señoriales e impuestos). En última instancia, la variable dependiente era la ciudad, que no podría sobrevivir sin el entorno rural, pero a su vez era el elemento más dinámico, por cuanto la productividad del trabajo urbano era siempre superior a la del agrario. Aunque no todo era dinamización: en las ciudades residían los terratenientes, las instituciones políticas y eclesiásticas, que ejercían su dominio político y drenaban la renta agraria.

Las cifras de urbanización, bastante estables, no marcan grandes diferencias entre el siglo XVI y el XVII, aunque suele considerarse al primero una época de crecimiento urbano frente a un siglo XVII de contracción (véase el cuadro 2.2). Sí permiten en cambio captar algunas pautas geográficas interesantes: a finales del siglo XV, las áreas más urbanizadas de Europa fueron Holanda y sobre todo el norte de Italia. En 1500, nueve ciudades italianas superaban los 50.000 habitantes y otras tres (Nápoles, Milán y Venecia) los 100.000, cifra que en el resto del continente sólo alcanzó París, con más de 200.000 habitantes. En el curso del XVI y sobre todo tras la crisis del XVII, el eje de la Europa urbana se desplazó hacia el norte: aunque Italia seguía estando muy urbanizada, sólo Nápoles sobrepasó los 200.000 habitantes, lejos del más de medio millón de Londres y París, aunque por encima de Amsterdam.

El grado de urbanización de Holanda e Italia fue la excepción. Más habituales fueron las redes urbanas integradas por núcleos de tamaño mediano, una ciudad grande dominante y los sistemas de comunicación que los unían. Tales redes se fueron tejiendo desde la Edad Media y actuaron como sistemas dinamizadores. Normalmente, el dominio del nodo central no fue sólo comercial y económico sino también político: de las doce ciudades con más de 100.000 habitantes en 1700, sólo Amsterdam y Palermo no eran capitales estatales y unas pocas (Viena, Madrid, Moscú) eran casi sólo corte.

El peso de las capitales nos recuerda que, más que el tamaño, importan las funciones urbanas: administrativas, industriales, comerciales y culturales. Tomar un indicador cuantitativo (núcleos de más de 10.000 habitantes es el habitual) puede resultar engañoso, pues poblaciones por debajo de 5.000 habitantes mos-

CUADRO 2.2. TASAS DE URBANIZACIÓN EN VARIOS PAÍSES DE EUROPA, 1500-1750
(porcentaje de población en ciudades de más de 5.000 habitantes)

	1500	*1600*	*1700*	*1750*
Austria-Hungría-Checoslovaquia	4,8	4,9	4,9	7,3
Inglaterra y Gales	7,9	10,8	16,9	27,7
Francia	8,8	10,8	12,3	12,7
Alemania	8,2	8,5	7,7	8,8
Italia	22,1	22,6	22,6	22,5
Países Bajos	29,5	34,7	38,9	36,3
Portugal	15	16,7	18,5	17,5
España	18,4	21,3	20,3	21,4
Suecia	1,7	1,2	3,8	4,6
Media de Europa occidental	12,3	13,9	14,4	16,0

FUENTE: Epstein, ed. (2001, 10).

FIGURA 2.4. UN MERCADO HOLANDÉS, SEGÚN UN GRABADO DE P. VAN AERTS



FUENTES: Schneider, N. (2003), *Naturaleza muerta*, Colonia, Taschen, 28.

traban un claro perfil manufacturero o mercantil, como Bohemia y Moravia, mientras que otras más pobladas eran meras agrociudades; Sicilia, una región de pueblos populosos considerada uno de los graneros de Europa aparecía, si fijamos el umbral en 5.000 habitantes, como la más urbanizada durante estos dos siglos (entre el 50 y 60 por 100). Entre las funciones económicas urbanas, destacaban dos: su papel como centro manufacturero y como mercado.

Toda ciudad moderna era antes que nada mercado: desde plazas de abastos, como la de Rialto que surtía diariamente a los venecianos, mercados tan especializados como la Bolsa de Amsterdam, donde desde 1602 se negociaban acciones, hasta talleres artesanales que eran a la vez tiendas. En este período la función comercial cambió notablemente: aumentó el volumen de los intercambios, se ampliaron las áreas geográficas y aparecieron nuevos sectores y formas de organización.

Salvo algunas capitales, la mayoría de las grandes ciudades estaban vinculadas al comercio marítimo. Como la población, la geografía urbana de Europa se adensaba en las costas (véase la figura 2.2). Aparte de Estambul, la metrópoli del Mediterráneo con más de medio millón de habitantes en el siglo XVI, destacaban una Venecia aún pujante; Sevilla y Lisboa, que protagonizaron la expansión atlántica; más al norte, Londres, Amberes o Amsterdam; en el Báltico, Hamburgo y Danzig. La primacía a lo largo del XVI fue de Amberes, que se constituyó en nodo central de diversas redes comerciales, que incluían desde la venta de textiles ingleses hasta la metalurgia alemana, pasando por las especias y el azúcar traídos por los portugueses.

Junto a los marítimos, crecieron también los tráficos interiores. Pese a la lentitud y precariedad de los medios de transporte, muchas veces a lomo de mula o caballo, y a los obstáculos naturales, hubo una mejora notable del comercio impulsada por el aumento de la seguridad y el descenso de los costes de transacción. Los tráficos se multiplicaron, desde los omnipresentes buhoneros hasta caravanas organizadas de las grandes compañías. El traslado de inmensos rebaños bovinos para abastecer urbes como Viena, de minerales centroeuropeos para la metalurgia de Lieja, Nuremberg o Cracovia, o la llegada de algodón a Augsburgo o Ulm para fabricar fustanes, eran sólo algunas muestras de esos flujos. Ferias y mercados se extendieron por Europa acercando productos y potenciando las corrientes de especialización regional. Abundaban, por ejemplo, las ferias ganaderas que reunían a tratantes y ganaderos de decenas de kilómetros a la redonda: en Inglaterra y Gales las hubo dispersas por varias regiones, especializadas en ovino y caballar, y sobre todo bovino. Unas pocas ferias internacionales, en zonas estratégicas, traspasaron las fronteras, y reunieron a negociantes especializados en cambios de monedas, libranza de letras de cambio y ajustes de pagos: fueron las ferias de cambios de Lyon, Ginebra, Piacenza o Medina del Campo, que funcionaban coordinadamente constituyendo la espina dorsal de las finanzas europeas.

Aunque la figura dominante siguió siendo el mercader individual, a menudo asociado a parientes que eran a veces socios o aprendices, se difundieron las compañías de responsabilidad limitada. La *commenda*, en la que algunos socios capitalistas participaban en los beneficios sin arriesgarse personalmente en la ex-

pedición, fue dejando paso a la *compagnia*, más estable aunque de responsabilidad ilimitada y, posteriormente, a compañías por acciones negociables de responsabilidad limitada, como las inglesas de Moscú (1553) o de Levante (1581). Éstas surgieron para explotar concesiones de monopolio en el comercio a larga distancia, y permitieron movilizar capitales en un volumen impensable hasta entonces para financiar navíos de mayor tonelaje y expediciones más lejanas.

La otra gran función económica de la ciudad fue la manufacturera. En este ámbito no hubo innovaciones notables en cuanto a formas de organización, productos o tecnología. Pero sí en la especialización regional —con la decadencia de sectores como la pañería flamenca y el ascenso de otros— y un crecimiento general de la producción.

La innovación tecnológica fue escasa, con las importantes excepciones de la construcción naval, armas de fuego y la imprenta. Arsenales y astilleros eran en esta época las instalaciones más capitalizadas y con más trabajadores. Para valorar las repercusiones de la imprenta de tipos móviles no basta calcular el valor de su producción. Las migraciones de artesanos cualificados seguían siendo el factor clave de difusión técnica, y el aprendizaje práctico la única vía de cualificación. Tampoco había nuevas fuentes de energía, pues sólo en Holanda cobró algún peso la turba (para elaborar cerveza o materiales de construcción), y el carbón fósil era aún más raro. En cuanto a las formas de organización, la familia y el gremio, íntimamente ligadas, seguían siendo las bases de la manufactura urbana. La familia era el ámbito habitual de trabajo, aprendizaje y transmisión de los talleres; los gremios conocieron en este período su edad de oro, y en muchas zonas mantuvieron su predominio hasta el siglo XVIII. Aunque considerados habitualmente instituciones que estorbaban a la competencia, los gremios cumplían funciones que explican su pervivencia. Al agrupar a todos los miembros de un determinado oficio, ejerciendo de hecho un monopolio local, el gremio controlaba las prácticas de fabricación y aseguraba la calidad (pero dificultaban la innovación). Al fijar requisitos restrictivos para acceder al oficio —aprendizajes de hasta doce años, una etapa como oficial, exámenes para ingresar como maestro, exigencia de determinado capital para abrir un nuevo taller— limitaban la oferta y sostenían los precios. Al regular el aprendizaje, frenaban la difusión de secretos artesanales, lo que les defendía de competidores foráneos. Por otro lado, desplegaban funciones asistenciales o representativas que contribuían a la cohesión y la paz social urbanas.

Tampoco existieron innovaciones sustanciales en los bienes fabricados. La elaboración de alimentos y los artículos de vestido y calzado seguían dominando la manufactura (véase el cuadro 2.3). La industria cervecera floreció en el norte y centro de Europa, con auténticas fábricas en Gouda, Bruselas, Amberes y otras dispersas por el norte de Alemania. La importancia de la construcción se pone de manifiesto en el elevado número de albañiles, peones, canteros o carpinteros de obra que poblaron las ciudades. Aunque fue una actividad eminentemente urbana, que movilizaba cuantiosos capitales y de la cual dependía la imagen de la ciudad, no está aún suficientemente estudiada. Por último, herramientas y menaje se fabricaban empleando materiales (plomo, hierro, arcilla) ya conocidos desde la Antigüedad.

CUADRO 2.3. DISTRIBUCIÓN DE LOS OFICIOS ARTESANALES EN DIJON Y FRANKFURT EN EL SIGLO XVI
(porcentajes)

Oficios	*Dijon (Francia) 1556 910 hombres + 40 mujeres*	*Frankfurt (Alemania) 1587 1.247 hombres*
Alimentación y bebida	16,2	10,7
Paños bastos	11,8	4,7
Paños de lujo	1,4	19,2
Confección	12,7	8,0
Cuero y pieles	15,1	10,7
Libros, arte y bienes suntuarios	4,7	12,6
Metalurgia y armamento	10,0	6,4
Construcción	15,3	11,1
Madera	8,9	12,2
Otros oficios	3,9	4,4

FUENTE: Friedrichs (1995, 150).

En cuanto a la distribución geográfica, las zonas textiles tradicionales de Flandes y el norte de Italia (Florencia o Venecia) mantuvieron su preeminencia durante buena parte del siglo XVI. A ellas se agregaron centros fabriles de Castilla o las Provincias Unidas de Holanda. El cambio más importante vino de la difusión de los nuevos paños (*new draperies*) flamencos, variedades de lana de calidad inferior pero baratas, para consumo popular. Se fabricaban en núcleos como Lille, que multiplicó por diez su producción de tejidos entre 1530 y 1550, y Hondschoote, que produjo en 1560 más de cien mil piezas. La crisis política en los Países Bajos forzó la emigración de tejedores hacia otras regiones, donde contribuyeron a difundir los nuevos paños. No obstante, las transformaciones no eran lineales; desde fines del siglo XVI la nueva pañería atravesó dificultades; algunos de los centros decayeron mientras otros volvieron a especializarse en paños finos. Así ocurrió en Leiden, que recobró en el segundo cuarto del siglo XVII su condición de gran núcleo textil gracias a los *lakens*, paños finos de lana merina.

La metalurgia floreció en distintos centros europeos, asociada al crecimiento de la extracción minera. Lieja se especializó en la fundición y elaboración de utillaje de hierro; Nuremberg contó con diversos gremios especializados en objetos de hierro y cobre, y también importantes arsenales. A fines del siglo XVI el agotamiento de muchos filones y la caída de la demanda llevaron al estancamiento a muchas de estas industrias. El relevo lo tomó Suecia, cuyas ricas minas de hierro y cobre (Falun) la convirtieron en primer exportador europeo.

A falta de grandes innovaciones tecnológicas, el auge de las manufacturas urbanas debe explicarse por el crecimiento de la demanda, en parte debido a los tráficos fuera de Europa pero fundamentalmente por el aumento general de la renta, el descenso de los costes de transacción y las economías de escala al incremen-

MAPA 2.2. MAPA DE HOLANDA



FUENTES: Basado en J. Israel (1989, 2) y Vries y Woude (1997).

tarse la producción. De ahí que la manufactura fuera la primera víctima del descenso de la renta por habitante, perceptible ya en las últimas décadas del siglo XVI. El círculo virtuoso que había encadenado el aumento de la productividad agraria con un crecimiento más que proporcional de la demanda de servicios y manufacturas, se convirtió a raíz de la crisis en un círculo vicioso que llevó la ruina a muchos núcleos industriales.

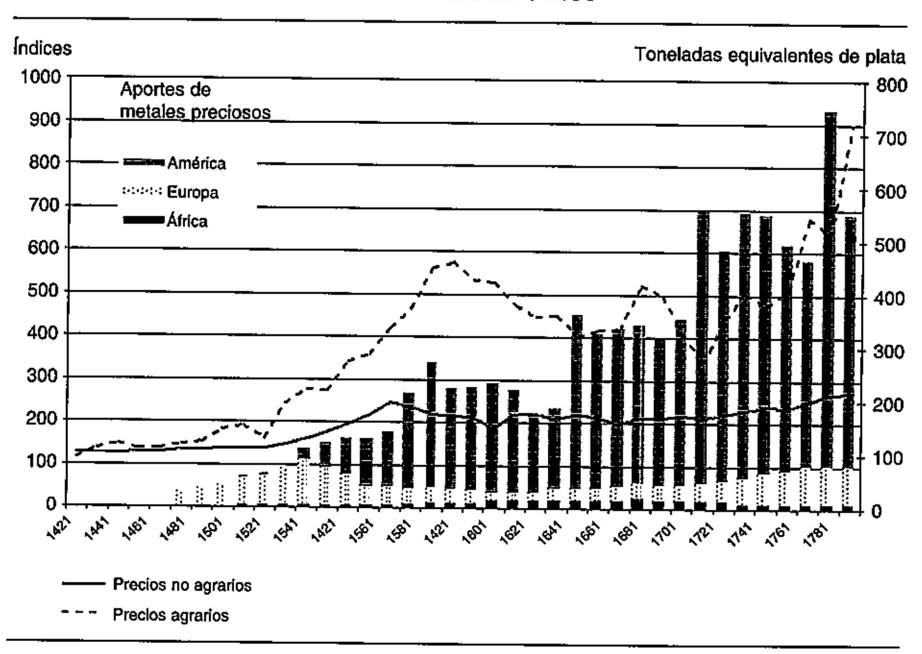
2.2. Tiempo de madurez (1550-1620)

En torno a 1550, Europa culminó su trayectoria ascendente. Eran aún, sin embargo, buenos tiempos para muchos sectores y regiones, aunque afloraban los síntomas y problemas que, desde comienzos del XVII, dieron paso a una etapa de crisis y divergencia en las economías europeas.

La revolución de los precios y los mercados financieros

Una de las singularidades de la historia económica del siglo XVI fue el alza general de precios, que afectó a todo tipo de productos y a todas las regiones. Hasta entonces habían sido habituales las bruscas oscilaciones anuales o estacionales, fruto de las variaciones de las cosechas. Lo nuevo era una inflación sostenida. Aunque muy pequeña si se mide con parámetros actuales (un 1,4 por 100 anual acumulado), a los coetáneos les pareció catastrófica. Fue la llamada «revolución de los precios».

Gráfico 2.1. Llegadas de metales y evolución de los precios agrarios e industriales 1450-1750



Fuentes: Aportes de metales preciosos al *stock* monetario en Europa: en toneladas equivalentes de plata (medias anuales), Morineau (1985, 578); las cifras de 1500-1530, repartidas por estimación basada en Munro (2003). Precios de productos agrarios y no agrarios en la Italia centro-septentrional, índices, 1420-1440=100, Malanima (2002, cuadro a. 44).

Las causas de tal inflación fueron ya objeto de debate en el siglo XVI. Muy pronto surgieron voces que la vinculaban a las remesas de metales de América, pero fue el norteamericano Earl J. Hamilton quien en 1934 trató de demostrarlo empíricamente aplicando la teoría cuantitativa del dinero. Según ésta, los aumentos de la masa monetaria o de la velocidad de circulación, sin incrementos equiparables en la oferta, deberían producir inflación. Hamilton sostenía además que ésta permitió a mercaderes y fabricantes acumular unos beneficios cruciales para el nacimiento del capitalismo. Actualmente, suelen considerarse insuficientes las explicaciones puramente monetarias, que no valoran debidamente la expansión de la demanda. Entre los principales argumentos contra esta interpretación monetaria está el hecho de que la evolución de los precios no coincidió en el tiempo con la de las remesas indianas. La inflación arrancó antes del descubrimiento, fue más aguda en la primera mitad del siglo XVI, cuando las llegadas de metales eran menores, y más lenta en la segunda, cuando las remesas eran mayores (véase el gráfico 2.1). Éstas además continuaron, acrecentadas, en el XVII, momento en que los precios tendían a la baja. M. Morineau demostró que Hamilton, que empleaba cifras oficiales, subestimó la plata arribada tras 1580, parte de la cual entraba de contrabando. Debe considerarse además el conjunto de la masa monetaria en Europa: aunque las estimaciones oscilan mucho, parece que las remesas llegadas a Sevilla durante el siglo XVI (unas 150 toneladas de oro y 7.400 de plata) incrementaron el *stock* europeo a una tasa cercana al 0,3 por 100 anual. Por otro lado, existen más factores monetarios aparte de las remesas: manipulaciones del contenido o la ley de las monedas, difusión de medios de pago no metálicos y, también, cambios en la velocidad de circulación del dinero.

Otras explicaciones apelan a factores de demanda. El desfase entre el crecimiento de la producción, lento por el escaso avance de la productividad, y el de la población, más rápido, habría empujado los precios al alza. El hecho de que el cereal (de demanda menos elástica) se encareciera más que otros alimentos y que las manufacturas parece confirmarlo (véase el gráfico 2.1). Se impone por tanto una explicación que tenga en cuenta tanto los factores monetarios como los reales (evolución de la población, la demanda agregada y la actividad comercial). De algún modo, la revolución de los precios es otro indicador de la expansión de la que venimos hablando. Sin la aportación de los metales preciosos —centroeuropeos primero, y luego americanos— probablemente la economía hubiera topado con cuellos de botella monetarios.

También debe tenerse en cuenta la difusión del crédito, no sólo de las altas finanzas sino también de formas más modestas pero importantes de crédito a pequeña escala, que alimentaron el crecimiento de la demanda agregada.[5] Las fuentes del capital se resumen en el siguiente esquema (véase el cuadro 2.4). Los recursos ajenos implican una remuneración (tipo de interés) y unos plazos de devolución establecidos; los propios, en cambio, participan en la propiedad de la inversión, compartiendo riesgos y beneficios. En la Europa moderna predominaban

5. En este apartado nos ha resultado de particular utilidad M. Kohn (1999-2003), a cuyo autor queremos agradecer la disponibilidad de su manuscrito y su disposición a solventar algunas consultas.

las formas más primitivas: fuentes internas y externas informales, es decir, que no provenían de instituciones financieras. Pero también aparecieron intermediarios financieros de nuevo cuño y las primeras sociedades por acciones.

CUADRO 2.4. FUENTES DE CAPITAL PARA LA INVERSIÓN PRIVADA

Tipo	*Recursos ajenos*	*Recursos propios*
Fuentes internas	Préstamos de los propietarios	Ganancias retenidas
Fuentes externas informales	Préstamos de parientes y amigos, crédito comercial	Inversiones de partícipes informados
Intermediarios financieros	Préstamos de instituciones financieras (bancos)	Algunas compañías por acciones
Mercados públicos	Emisiones de obligaciones	Emisiones de acciones

FUENTE: Temin (2004).

La familia, la institución económica básica, era el ámbito en el que se canalizaba el grueso del ahorro. Incluso en las grandes compañías comerciales, los lazos de parentesco ofrecían una garantía crucial para aminorar los costes de transacción. No en vano, las palabras «crédito» y «reputación» venían a significar lo mismo.

Examinemos primero las modalidades más modestas. La dote que los parientes entregaban a la hija, o los anticipos a cuenta de la herencia constituían a menudo el capital que permitía a los jóvenes instalarse autónomamente, arrendando tierras o abriendo un taller. A esto se añadían créditos de tipo más formal, en parte destinados al consumo pero también a la inversión. Los pósitos, o depósitos de cereal existentes en muchas aldeas castellanas prestaban grano para la siembra en épocas de escasez; lo mismo hacían las cofradías ligadas a los gremios entre los artesanos urbanos. Muchas de las ventas al por menor de manufacturas (aperos, vestido o menaje) se pagaban a plazos. En el ámbito de la industria rural, parte del éxito de los comerciantes-fabricantes radicaba en adelantar a los artesanos unas materias primas que resultaban demasiado caras, como la seda, o pagar por anticipado el producto. De este modo incorporaban a la producción mercantil a familias campesinas demasiado pobres para afrontar esos costes.

En momentos de penuria, se empeñaba algún bien valioso a prestamistas particulares, como hacían con frecuencia las capas medias y los trabajadores urbanos. Hasta Eduardo III de Inglaterra empeñó en 1344 las joyas de la corona a unos banqueros de Brujas. Esta fórmula de crédito prendario, probablemente la más común, permitía al prestamista reducir el riesgo, y al solicitante convertir temporalmente activos muebles en liquidez sin necesidad de venderlos. Las estipulaciones de la Iglesia contra la usura, que abarcaban casi cualquier cobro de intereses, fueron relajándose a partir del siglo XVI, aunque está por demostrar si alguna vez fueron efectivas. Frente a los préstamos de los judíos, no afectados por las prohibiciones canónicas, algunos eclesiásticos promovieron los montes de

piedad, una de las primeras formas de banca. El primero se fundó en Perugia en 1467, y hacia 1509 había ochenta y nueve en toda Italia, de donde se propagaron a otros países.

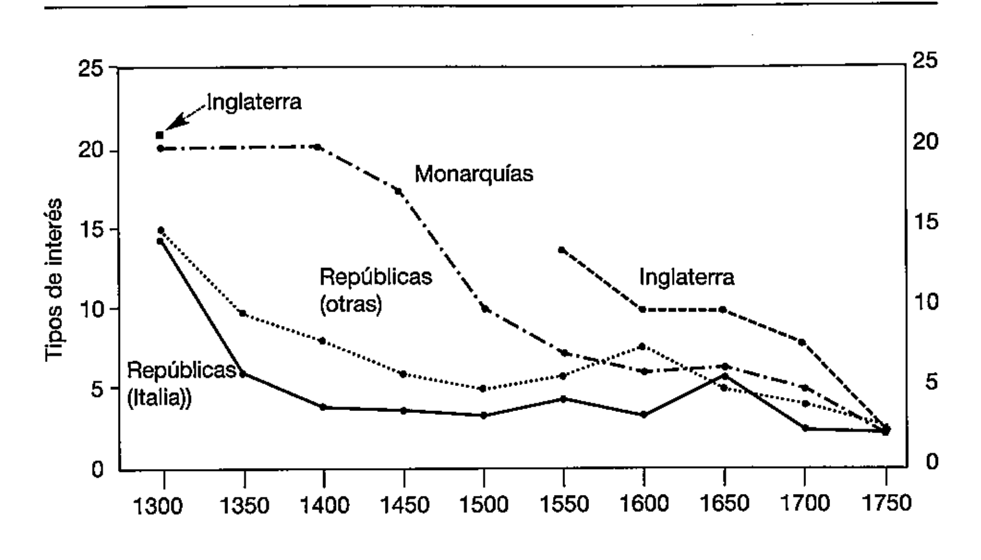
Estas formas de microcrédito podían resultar cruciales para la subsistencia de las familias más pobres, y no deben menospreciarse, pero para inversiones más importantes se recurría a otros prestamistas. En el mundo rural fueron a menudo los labradores acomodados quienes financiaron las inversiones de la fase expansiva, pero también algunos nobles, propietarios urbanos o instituciones religiosas. En sociedades donde la riqueza estaba muy desigualmente repartida, estos sectores disponían de ahorro que podía prestarse, aunque la falta de liquidez y la propensión al gasto suntuario de la nobleza hicieron de ella, habitualmente, más demandante que proveedor de crédito. La Iglesia, como gran propietaria de tierras, beneficiaria de donaciones y perceptora de diezmos fue en la Edad Media la principal prestamista de crédito, aunque en la Edad Moderna vio reducir su papel en beneficio de los labradores y, sobre todo, de los mercaderes. La compra de tierras, aperos o ganado de labor se financiaron con préstamos con garantía hipotecaria (censos). Cuando empeoró la coyuntura, la ejecución de estas hipotecas sirvió de instrumento de acumulación de algunos terratenientes y desencadenó la ruina de muchas explotaciones campesinas.

Los recursos ajenos financiaban también el comercio y la manufactura a través de préstamos o contratos de compañía con diversas modalidades de participación, algunas tan modernas como las sociedades por acciones holandesas, que en el siglo XVII atraían el mediano ahorro hacia empresas pesqueras, obtención de turba o construcción de *polders*.

En una esfera superior estaban el crédito comercial internacional y las finanzas estatales. Mucho mejor conocidos, se basaban en lazos parecidos de confianza y relaciones personales. Desde época bajomedieval fueron desarrollándose herramientas más sofisticadas de crédito comercial: anotaciones en cuenta, letras de cambio y, finalmente, acciones negociables. Este crédito dio pronto origen a actividades bancarias. Los mercaderes-banqueros aceptaban depósitos a interés, lo que les permitía operar con capitales ajenos o, con mayor frecuencia desde el siglo XV, prestar a los Estados. Las grandes casas bancarias europeas, los Spínola genoveses o los Fugger de Augsburgo, labraron sus fortunas en el comercio y, a veces, las perdieron en el préstamo a los monarcas.

Desde la segunda mitad del siglo XIV, el crédito internacional experimentó en Europa una fuerte expansión, alimentado por el aumento de la masa monetaria, que se tradujo a partir de 1540 en la convergencia de los tipos de interés (véase el gráfico 2.2). Simultáneamente, las redes de crédito se trasladaron a nuevas plazas (Sevilla, Amberes, Génova, Lyon y Augsburgo), conectadas través de las ferias de cambios, sobre todo italianas y la castellana de Medina del Campo. En ellas se liquidaban y libraban letras de cambio, se obtenía crédito comercial a corto plazo y se compraban y vendían mercancías al por mayor. Desde fines del siglo XVI, los problemas de los monarcas españoles y sus banqueros desplazaron los flujos al norte, hacia el eje Amsterdam-Londres.

GRÁFICO 2.2. TIPOS DE INTERÉS DE LA DEUDA PÚBLICA A LARGO PLAZO Y ESTRUCTURA CONSTITUCIONAL, 1300-1750



FUENTE: Epstein (2000, 19).

Por lo que sabemos, los niveles de ahorro de estas sociedades rondaban entre el 2 y el 5 por 100 de la renta nacional. Por su parte, los tipos de interés experimentaron un descenso general desde cotas superiores al 15-20 por 100 hasta niveles entre el 4-5 por 100, aunque con importantes diferencias según las modalidades: los préstamos a corto plazo de los banqueros estatales, de mucho mayor riesgo, podían seguir devengando en Francia tipos del 25 por 100 en 1640. Esto podría indicar que el problema no fue la escasez de ahorro sino de oportunidades de inversión atractivas. ¿Por qué no se canalizaba entonces el ahorro hacia la inversión productiva? Existen sobre todo dos motivos: el primero fue la desigual distribución de la renta. Las averiguaciones fiscales en diversas ciudades señalan que el 10 por 100 de la población poseía normalmente más del 50 por 100 de la riqueza: en Lyon en 1545 era el 53 por 100, pero en Erfurt ascendía al 66 por 100; en los campos, la desigualdad podía ser aún mayor. Los cálculos de 1688 de Gregory King para Inglaterra señalaban que un 5 por 100 de aristócratas, nobleza media, profesionales y comerciantes acumulaban el 28 por 100 de la renta. En estas condiciones, lo que contaba era sobre todo el ahorro de los adinerados, y éste se destinó, en buena parte por razones culturales, hacia el consumo de lujo: los palacios y las iglesias del Renacimiento y el Barroco son los restos visibles de ese gasto, pero no su único componente. Por otro lado, la remuneración de la inversión real era bastante pobre. En la agricultura pudo situarse tal vez en torno al 1,5-3 por 100

anual; algo más en la manufactura y en el comercio (por encima del 15 por 100), aunque con mayor riesgo. Por último, el ahorro cumplía funciones relacionadas con el ciclo vital: seguro frente a la vejez o dotación de capital para los hijos e hijas casaderas. En esas condiciones, algunos activos seguros aunque menos rentables, como la deuda pública, el préstamo hipotecario, el atesoramiento de metales preciosos o la compra de casas o tierras constituían inversiones cómodas y de bajo riesgo. La distribución de la riqueza dificultaba que los campesinos o artesanos pudieran invertir en la producción, pues ahorraban poco y apenas podían acceder al crédito. Los capitales de quienes sí ahorraban, en cambio, fueron dirigidos por el sistema financiero hacia la actividad comercial y las necesidades de los estados.

En Europa y en el mundo: el comercio lejano

El salto europeo hacia el mundo arrancó en la segunda mitad del siglo XV. Ya no eran viajes aislados como los fabulosos de Marco Polo en el siglo XIII, sino expediciones sistemáticas en busca de oro, bancos de pesca o especias. Los héroes del momento fueron Colón o Vasco de Gama, pero no debemos dejar que el brillo de los metales preciosos empañe la importancia de los tráficos en el seno de la propia Europa, locales pero también internacionales, más modestos aisladamente pero mucho más voluminosos en conjunto.

Si el crecimiento de la renta creó la demanda que tiraba de los intercambios, fue la mejora de los transportes lo que los hizo posibles. Se trató de un proceso no sólo técnico sino en buena parte político y económico: la seguridad de los caminos, la difusión de noticias y medios de pago redujeron notablemente los costes de transporte e información. No debemos minusvalorar estos tráficos terrestres, algunos de tanta importancia como el de la plata, o de tal volumen como el comercio internacional de ganado vacuno. Éste se trasladaba desde las áreas productoras de Dinamarca, Polonia, Ucrania y Hungría a los mercados urbanos del centro y noroeste de Europa: en conjunto estos tráficos pasaron de 85.000 cabezas anuales a comienzos del siglo XVI a 230.000 hacia 1575.

El transporte marítimo, sin embargo, movilizó mayores volúmenes de mercancías en cada expedición y dejó más huellas en la documentación histórica. Series temporales largas como los peajes del Sund o la Casa de Contratación de Sevilla muestran un crecimiento sostenido del comercio internacional marítimo. Por el estrecho del Sund, en el Báltico, pasaron 795 navíos en 1497, unos 2.250 en 1558 y 5.554 al año en la década de 1590. El crecimiento tuvo tres ejes: el Mediterráneo, los mares septentrionales (del Báltico al mar del Norte) y, por último, la navegación ibérica hacia el Atlántico y el Índico. Junto al crecimiento, destacan otros dos rasgos: en primer lugar el desplazamiento del peso del comercio desde el Mediterráneo hacia el norte de Europa; en segundo lugar, el incremento de los tráficos de mercancías de escaso precio en relación con su volumen: cereales, madera, sal o pescado, entre otros. Un mapa de las grandes zonas importadoras y exportadoras de cereales en Europa en el siglo XVI mostraría que todas eran costeras o tenían fácil acceso al mar, al igual que las regiones más populo-

sas y las ciudades más grandes (véase la figura 2.2). Eran éstas las regiones con mayor potencial para la especialización y el crecimiento.

De las expediciones de portugueses y españoles hacia Asia y América trataremos más adelante. Baste por ahora decir que estuvieron protagonizadas por los monarcas desde el último tercio del siglo XV, lo que derivó en monopolios comerciales ejercidos por instituciones como la *Casa da India* en Lisboa o la Casa de Contratación, aunque con la participación de mercaderes italianos.

El Mediterráneo siguió siendo hasta mediados del XVI el gran escenario del comercio en Europa, dominado por venecianos y genoveses, pero con participación de otras áreas costeras, sin desdeñar los tráficos con el islam. Aunque especializados tradicionalmente en mercancías orientales de lujo —sedas, especias— que generaban déficit con el Próximo Oriente, estos circuitos fueron incorporando también mercancías más modestas y voluminosas, tejidos italianos o fibras como el algodón. Gracias a estos tráficos, los italianos penetraron en los mercados de buena parte de Europa. En la segunda mitad del XVI las flotas de Génova y Venecia sumaban cerca del 8 por 100 del tonelaje total europeo, y el valor de las exportaciones del centro y norte de Italia quintuplicaba las inglesas y era un 30 por 100 superior a las holandesas.

A lo largo del siglo XVI, el Mediterráneo cedió terreno ante el mar del Norte y el Báltico. Desde 1450 se había constituido un circuito complementario entre ambas áreas: los productos primarios (cereales, madera, pieles, lino, cáñamo), navegaban desde el Báltico hacia el oeste y las mercancías elaboradas (salazones, paños, vino) seguían la dirección opuesta. Se trataba de mercancías voluminosas y de amplio consumo, incluidas materias primas industriales y tejidos, que estimularon la aparición de pujantes núcleos mercantiles, con el puerto de Amberes a la cabeza. Inglaterra incrementó su participación a medida que dejó de exportar lana en bruto para vender paños, que desde Amberes se distribuían en toda Europa (véase el gráfico 1.2.). Los holandeses, por su parte, se especializaron en la pesca y salazón del arenque del mar del Norte, que prácticamente monopolizaban. La capacidad de carga de su flota y el abaratamiento de los fletes les convirtieron en principales intermediarios del comercio báltico. Su situación geográfica les permitía además navegar en la misma temporada hacia la península Ibérica donde cargaban sal y lana, o vino en puertos franceses. Esa sal se empleaba para conservar el arenque, que era vendido en el Báltico, junto con vino, paños ingleses y locales. Desde allí se retornaba con madera (utilizada en la construcción naval) lino y cáñamo, pero sobre todo cereales, que se convirtieron en el principal producto importado por las ciudades de los Países Bajos (Bélgica y Holanda), hasta rebasar las 100.000 toneladas al año a comienzos del siglo XVII. La integración de estos complejos circuitos era fundamental, ya que evitaba retornos con las bodegas de vacío y maximizaba el beneficio de naves y tripulaciones.

Desde las últimas décadas del siglo XVI, sin embargo, menudearon las dificultades. La cuenca mediterránea comenzó a sufrir los efectos de la crisis agraria, lo que la hizo depender del norte para aprovisionarse de cereal. La plata americana tomó el relevo de la centroeuropea, desplazando los circuitos financieros a Sevilla y Medina del Campo. La revuelta en los Países Bajos contra los Austrias

movió el centro de gravedad del comercio desde Amberes a Amsterdam. Los avezados mercaderes holandeses desplegaban sus filibotes en los puertos mediterráneos cargados de cereal y paños ligeros. Lo mismo hacían los ingleses, que buscaban uvas pasas, sedas y vinos a cambio de sus paños, creando compañías privilegiadas como la de Levante. Ingleses y holandeses pugnaron también por los mercados del comercio transatlántico, aprovechando la debilidad manufacturera y comercial de España y Portugal. En esta lucha, la piratería y el contrabando fueron armas tan eficaces como las compañías privilegiadas, que daban entonces sus primeros pasos.

El nacimiento del Estado fiscal

Cuando en 1499, Luis XII de Francia preguntó al *condottiero* Gian Giacomo de Trivulzio qué necesitaba para conquistar Milán, éste respondió: «Tres cosas: dinero, dinero y dinero». La guerra fue el motor del desarrollo de los estados en Europa, lo que ha llevado a hablar de una «revolución militar» desde mediados del siglo XVI, ligada al uso masivo de armas de fuego, ejércitos mercenarios, costosas armadas y fortificaciones, como causante de una paralela revolución fiscal, que dotó a los poderes políticos de unos recursos muy superiores a los de la Edad Media.

Los estados modernos pasaron desde mediados del siglo XV a controlar territorios cada vez más amplios, se dotaron de burocracias permanentes, ejércitos potentes, sistemas fiscales más capaces y leyes escritas que ofrecían unas reglas de juego más estables, también para la actividad económica. A diferencia de Asia o la América precolombina, en la Europa moderna no hubo grandes imperios territoriales, aunque se fue superando la fragmentación medieval de poderes: de las 1.000 unidades políticas en el siglo XIV se pasó a unas 500 en el XVII (y sólo 25 hacia 1900). Con semejantes atributos, los estados se convirtieron en fieros competidores frente a unidades menores e indirectamente, según algunos autores, en motores del crecimiento económico.

¿Qué tiene que ver el Estado con el crecimiento económico de este período? Aunque debatida, la explicación más aceptada la propuso Douglass North, que sostuvo que los estados proporcionaron un marco institucional estable, cuyas leyes y tribunales respaldaban los derechos de propiedad (incluidas las patentes de las invenciones) y la seguridad de los contratos. Los estados desempeñaban estas funciones más eficazmente que los señores feudales: al controlar territorios mayores obtenían economías de escala, y al acumular más poder les resultaba más fácil obligar a todos los beneficiarios a pagar, vía impuestos, su parte del coste de estos servicios. De entre todos los estados, afirma North, los más eficaces fueron aquellos que desarrollaron instituciones parlamentarias que limitaban el poder de los monarcas, especialmente en materia fiscal. Esto explicaría la supremacía de Holanda y de Inglaterra tras la revolución de 1688. Eric Jones llevó más lejos el argumento, señalando que la competencia entre estados, análoga a la de los agentes económicos, los empujó a generar y captar recursos, lo impulsó la mejora de los sistemas legales, las comunicaciones y los mercados. De este modo, el creci-

miento de los estados se convirtió en uno de los pilares del *milagro europeo*, la hegemonía del continente en el mundo.

Estas interpretaciones plantean problemas. Aunque el poder se concentró con respecto al período medieval, los estados nacientes aún debían negociar con diversas instancias intermedias (nobles, municipios, iglesias, gremios o parlamentos), ya que carecían de capacidad para imponer sus decisiones en todo el territorio. En determinadas áreas del continente, como Italia o Europa del Este, la formación del Estado nacional encontró obstáculos insalvables en el vigor de las ciudades-Estado o de la nobleza feudal, incluso en pleno siglo XVI. Polonia, por ejemplo se convirtió en monarquía electiva en 1572, con un rey elegido por los nobles. Lo que viene a recordar que, por encima de todo, las actuaciones de los estados partían siempre de la defensa de un orden social desigual, bajo hegemonía nobiliaria; frente a ello, el progreso económico era un objetivo secundario. S. R. Epstein ha negado también que las repúblicas fueran más eficientes que las monarquías, al menos si tomamos los tipos de interés de la deuda como un indicador de la confianza de los empresarios en los gobernantes (véase el gráfico 2.2). En opinión de Epstein, la clave de la aportación de los estados modernos —monarquías o repúblicas indistintamente— al desarrollo económico fue precisamente superar la fragmentación de la soberanía. Un proceso largo, con altibajos, distinto en cada país por razones históricas concretas, y compatible siempre con la defensa del orden social vigente.

El fortalecimiento del Estado se concretó en el ámbito de la hacienda. Si la guerra era el principal rubro del gasto, por el lado del ingreso las haciendas estatales difundieron las innovaciones de las finanzas urbanas medievales: impuestos indirectos y títulos de deuda pública. Eran excepcionales los impuestos directos sobre la renta o la riqueza, como los catastros de algunas ciudades italianas o la *taille* francesa sobre la propiedad de la tierra (de la que estaban exentos nobles y eclesiásticos en algunas regiones), aunque el rendimiento de ésta se multiplicó por nueve entre 1523 y 1640. Lo más habitual eran los impuestos indirectos: la alcabala en Castilla (impuesto del 10 por 100 sobre las compra-ventas), las *aides* (sobre el vino, licores, velas, jabón) y gabelas (sobre la sal) en Francia desde fines del siglo XIV, o los derechos de aduanas, base de la hacienda inglesa. El patrimonio real, integrado a menudo por extensas explotaciones y no sólo por palacios o cazaderos, fue reduciéndose en los siglos modernos. A ello se sumaban ciertos monopolios, como la sal, que a mediados del siglo XV aportaba la cuarta parte del ingreso en Venecia, y más tarde los naipes o el tabaco. El más importante y extendido era el monopolio de acuñación de moneda.

Aunque los recursos ordinarios fueron creciendo desde fines del siglo XV, no alcanzaban para cubrir el gasto, especialmente militar y de la corte. Los monarcas recurrían entonces al endeudamiento, bien fueran préstamos a corto plazo de banqueros o bien deuda consolidada. Eran títulos que devengaban un interés anual y con plazos de amortización muy largos o indefinidos. El pago de estos intereses se garantizaba con la recaudación de impuestos ordinarios. Tales títulos —como los juros castellanos o las *rentes* en Francia— gozaron de buena acogida en sus inicios; sólo Inglaterra demoró su introducción hasta fines del siglo XVII. Sin embargo, a medida que los apuros llevaban a demorar el pago de intereses, se

hacía más difícil colocarlos y desde mediados del XVI crecieron los tipos de interés (véase el gráfico 2.2), aunque menos de lo que cabría esperar.

Cuando no bastaban los ingresos ordinarios, se recurrió a los extraordinarios: ventas de patrimonio real, como las tierras expropiadas a la Iglesia por Enrique VIII en Inglaterra; ventas de oficios públicos, masivas en Francia y en Castilla; donativos más o menos voluntarios pagados por la nobleza, el clero o los particulares; contribuciones de los parlamentos, que normalmente se cobraban con nuevos impuestos locales. Tales recursos resultaron vitales en momentos de apuro, pero a medio plazo hipotecaban las bases de recaudación y sólo aplazaban los agobios del Tesoro.

Impuestos y deuda tuvieron hondas repercusiones económicas. Los primeros, que debían pagarse en metálico, impulsaron la difusión de la moneda y forzaron incluso a los campesinos más anclados en el autoconsumo a comercializar sus excedentes o a emplearse como asalariados, contribuyendo así a la extensión de los mercados. No obstante, también generaron una presión fiscal creciente aunque difícil de determinar, y siempre desigualmente repartida, que desencadenó revueltas contra los impuestos, en ocasiones de gran virulencia y difusión, como las de los *croquants* franceses en 1636. Será, sin embargo, en la segunda mitad del XVII cuando estas revueltas, a veces con componentes antiseñoriales, cobren mayor importancia. A menudo se ha hecho responsable a la presión fiscal estatal, especialmente en la cuenca mediterránea, de las dificultades que llevaron a la crisis del XVII. Aunque la recaudación de las haciendas, no sólo estatales, creció notablemente en este período, no está claro que significara siempre una mayor presión fiscal, ya que crecieron al tiempo la población y la renta. Las estimaciones para Francia indican que la presión fiscal aumentó a lo largo del XVI, se moderó temporalmente a comienzos del siglo siguiente, aunque volvió a remontar abruptamente hasta 1650 (véase el gráfico 2.3).

La deuda, por su parte, suponía para los estados unos compromisos de pago de intereses y amortización de capital de los que no podían zafarse fácilmente, porque los tenedores de deuda pertenecían a los sectores más poderosos (comerciantes y financieros pero también nobles e instituciones eclesiásticas). Por un lado, engendró un mecanismo de redistribución inversa, mediante el cual los impuestos que pagaban los pobres acababan en las bolsas de los ricos, y drenó capitales que podrían haberse invertido en la producción. Pero también promovió un mayor control del presupuesto, bien por vía de la representación política (como ocurrirá con el Parlamento en Inglaterra sobre todo tras la revolución de 1640) o bien mediante el establecimiento de instancias técnicas (consejos o funcionarios especializados). La deuda estatal a largo plazo, respaldada con los impuestos, pudo así ser clave para una colaboración más estrecha entre agentes privados y el Estado.

Otra consecuencia económica de los estados modernos fueron las oportunidades de negocio generadas. Financieros, contratistas navales o de pertrechos, arrendadores de impuestos o socios de compañías monopolistas constituyeron el sector más rico de las burguesías nacionales. Los Fugger o los Spínola fueron sólo la cúspide de un nutrido grupo de hombres de negocios que prosperaron a la sombra de los estados. En ocasiones acabaron arruinados, pero otros muchos simplemente abandonaron los negocios y, merced al patrimonio acumulado, se integraron en la aristocracia.

GRÁFICO 2.3. IMPUESTOS REALES PER CÁPITA EN FRANCIA (1560-1690)
(en libras tornesas, hectolitros de trigo y jornales)

Ingresos nominales (libras tornesas)
Equivalente en trigo (hectolitros)
Equivalente en jornadas de trabajo
10
1
0,1
1560 1570 1580 1590 1600 1610 1620 1630 1640 1650 1660 1670 1680 1690

FUENTE: Hoffman (1994).

Según algunas estimaciones, el peso del gasto estatal en el conjunto de la economía rondó el 3-4 por 100 de la renta nacional, llegando excepcionalmente en momentos bélicos al 10 por 100. Así las cosas, parece que el gasto público fue compatible con el crecimiento. Por otro lado, aunque la carga fiscal no fuera agobiante, podía resultar muy dañina si recaía sobre los sectores sociales o económicos más dinámicos, frenando la inversión agraria o desincentivando las manufacturas urbanas. A esto hay que añadir el peso de los impuestos municipales, que a menudo crecieron por la presión del Estado sobre las haciendas locales.

Resulta sorprendente, no obstante, que los continuos conflictos que asolaron Europa, desde las guerras de religión de 1530 hasta 1648, no frenasen del todo el crecimiento, habida cuenta de los recursos movilizados y de que los enfrentamientos afectaron a menudo a zonas económicamente muy activas. La respuesta radica en parte en que los estados podían recurrir al crédito de unos sistemas financieros más eficaces. Al mismo tiempo, la mayor integración económica permitía encontrar rutas comerciales o regiones productoras alternativas para sustituir a las afectadas por los combates. Las repercusiones de la guerra se pagaron, en buena parte, a escala local, como ocurrió en Centroeuropa con la guerra de los Treinta Años. A la larga, sin embargo, los conflictos acabaron pasando factura, como lo demuestra la monarquía española, a la que ni siquiera los tesoros de América salvaron de la ruina.

Además del crecimiento del gasto y de los impuestos, los estados modernos intervinieron a través de otras medidas económicas, englobadas bajo la etiqueta de mercantilismo. Con este nombre se alude al conjunto de políticas económicas de los estados modernos, y las ideas y autores que las inspiraban, aunque distaran de constituir un programa teórico coherente. El objetivo común fue el reforzamiento del poder estatal a través de la intervención sobre la economía. Muchas de estas medidas no eran sino la aplicación a escala estatal de las que adoptaron las ciudades medievales para regular la producción o los intercambios, las relaciones con otros territorios o la política de subsistencias. Habitualmente eran meras respuestas a situaciones coyunturales, aunque existían rasgos comunes, como la protección de las manufacturas locales, el fomento del comercio exterior, la obtención de metales preciosos y el logro de una balanza comercial favorable. Aunque incluía también medidas de regulación de los intercambios, de la producción interior (tasas de precios agrarios o salarios), de fomento de la población o la agricultura, el grueso de las políticas se enfocó hacia el comercio exterior. De ahí el nombre de «sistema mercantil» que le dio Adam Smith, que derivó hacia mercantilismo. Estos esbozos de política económica influyeron en los programas y desarrollos legislativos más elaborados que a partir de la segunda mitad del siglo XVII se pusieron en marcha en Inglaterra o en la Francia de Colbert.

2.3. Crisis y divergencia (1620-1650)

Pero ¿hubo alguna vez una crisis del siglo XVII?

Hacia fines del siglo XVI, los nubarrones que se cernían sobre Europa permitían hablar de una crisis general. En primer lugar, un estancamiento demográfico que en muchas zonas se tornó en franco retroceso. Éste obedecía tanto al ascenso de la edad para acceder al matrimonio, el freno preventivo por antonomasia, como a las mortandades catastróficas, que resultaron particularmente devastadoras en Alemania, cuya población se redujo en un 40 por 100 de 1600 a 1650 (véase el cuadro 1.1). En Italia y España, aunque algo menor, hubo también descenso. Sólo se salvaron aquellos países que se estancaron (Portugal u Holanda) e Inglaterra, que mantuvo aún fuertes tasas de crecimiento.

Bajo la crisis demográfica subyacía siempre la agraria. Las vías extensivas de crecimiento se habían agotado y los rendimientos decrecientes aparecieron en muchas áreas. En economías campesinas frágiles, la especialización del período anterior podía resultar contraproducente, y se retornó a formas de actividad y producción de subsistencia: recuperó terreno el cereal, retrocedieron los cultivos comerciales, y con ellos la capacidad adquisitiva del campesinado. Con rentas de la tierra e impuestos en ascenso, el excedente en manos de las familias apenas alcanzaba a cubrir su subsistencia, y se resentía la demanda de productos no imprescindibles. De este modo, la crisis agraria se trasladó a la actividad comercial y manufacturera.

Las ciudades tardaron en acusar la crisis, en parte porque vivían de mercados

lejanos y drenaban rentas fiscales y nobiliarias. Algunas incluso crecieron en tamaño por la afluencia de campesinos empobrecidos, atraídos por las subsistencias baratas y la caridad de conventos y municipalidades. Con todo, hacia 1630 era visible la decadencia de las redes urbanas en Castilla y el norte de Italia. A esto se sumaron las consecuencias de las guerras, no tanto por la devastación directa como por sus efectos indirectos: la presión de la fiscalidad estatal, incluidas las alteraciones y devaluaciones monetarias, el reclutamiento y las epidemias difundidas por las tropas.

Los historiadores económicos llevan cincuenta años debatiendo sobre la crisis del siglo XVII, desde que Eric Hobsbawm planteara en 1954 una interpretación que veía en ella las raíces del capitalismo moderno y el antecedente imprescindible de la revolución industrial. La crisis expropió al campesinado a favor de los terratenientes, fortaleció a las burguesías mercantiles, y generó acumulación de capitales, asegurando a Inglaterra las condiciones para el crecimiento posterior, aunque sus efectos en otras economías fueran más negativos. La diferencia, sostenía Hobsbawm, es que sólo en Inglaterra y Holanda las burguesías mercantiles y manufactureras tuvieron fuerza suficiente para promover un cambio de régimen político y de sistema económico. Sólo allí estallaron revoluciones burguesas que dieron paso al capitalismo. En el resto de Europa siguió imperando el feudalismo y la hegemonía nobiliaria.

Otros autores han negado la existencia de tales revoluciones, o han restado importancia a la crisis. El debate sigue abierto, pero se impone la visión de la crisis como una reconversión que se saldó con una divergencia entre una minoría de economías que encontró soluciones intensivas al estancamiento y una mayoría que se hundió en él. Esa divergencia se traduce en tres modelos: una Europa mediterránea estancada y en retroceso, donde las instituciones estatales y las capas nobiliarias salieron reforzadas. Una Europa al este del Elba donde se extendió la servidumbre y se ruralizó la economía. Y por último una estrecha franja en torno al mar del Norte, donde las ganancias de productividad agraria, el auge del comercio a larga distancia y la pujanza de las ciudades mantuvieron abierta la senda del crecimiento.

Quedan, sin embargo, demasiados interrogantes, demasiadas regiones que no encajan bien en el esquema —una Italia decadente pero aún muy densamente poblada, una Suecia que será potencia europea— y demasiadas interpretaciones generales para dar por zanjado el problema de la crisis del XVII.

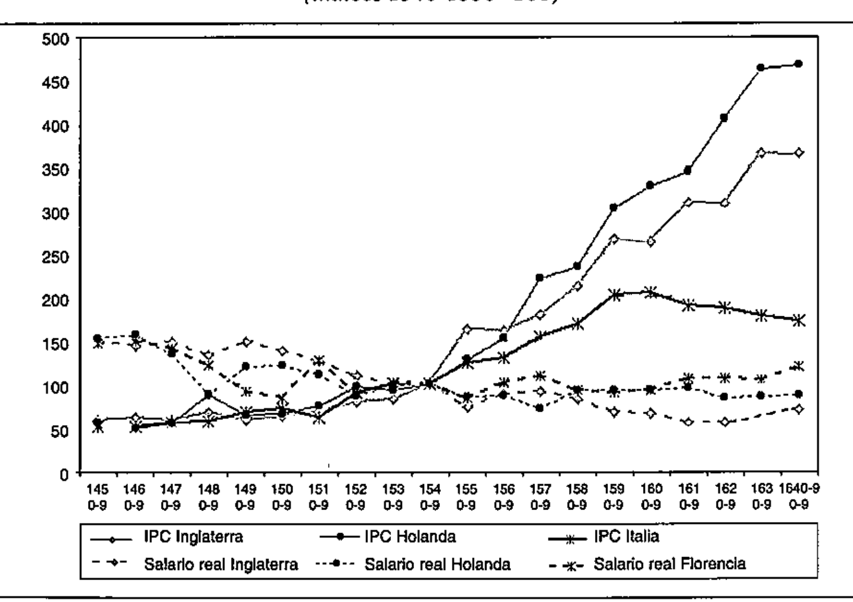
Crisis y divergencia: tres modelos

Ya mencionamos los síntomas de agotamiento agrario a fines del siglo XVI: la reducción de pastos y cabañas ganaderas, la caída de los rendimientos medios y de la productividad. Los espacios comunales y los bosques, que actuaban como colchón frente a las malas coyunturas, también sufrieron mermas, de entre un 10 y un 15 por 100 de los bosques en Francia en el siglo XVI. En las regiones con sistemas hereditarios de reparto, las sucesivas transmisiones fragmentaron las ex-

plotaciones campesinas. Los impuestos, el encarecimiento general de los arrendamientos y la caída de los salarios reales entrañaron pérdidas de nivel de vida para los campesinos (véase el gráfico 2.4). Hambrunas, malas cosechas, epidemias, dietas empobrecidas. Con distintos ritmos y matices, estos síntomas se repetían por doquier.

¿Cuáles fueron las causas de esta crisis? En primer lugar, hubo un evidente componente malthusiano: la población creció por encima de los recursos y el ajuste acabó produciéndose mediante el retroceso demográfico (véase la figura 2.3). La recurrencia de malas cosechas y epidemias avalan este argumento. Pero la explicación malthusiana no está completa si no se tienen en cuenta los contextos técnicos, ecológicos e institucionales que enmarcan las respuestas a la crisis. Desde el punto de vista técnico, existían soluciones que permitían mantener la productividad agraria, fundamentalmente mediante una combinación más eficiente de agricultura y ganadería, con estabulación del ganado y ciclos de rotación más complejos que incluyeran pasto artificial y leguminosas. Ésta fue la vía seguida en las regiones más dinámicas del norte de Europa, pero no está claro que pudiera funcionar en climas áridos, como los del Mediterráneo, donde hubieran exigido costosas inversiones en regadío. En todo caso, ante las dificultades, unas zonas retrocedieron a economías de subsistencia, mientras otras, precisamente algunas de las más densamente pobladas, profundizaron en la orientación hacia el

GRÁFICO 2.4. EVOLUCIÓN DE SALARIOS REALES Y PRECIOS EN ITALIA, INGLATERRA Y HOLANDA
(índices 1540-1550=100)



FUENTES: Inglaterra: Bowden (1990, 167); Holanda: Van Zanden «The prices...»; Italia: Malanima (2002).

mercado. ¿Por qué esta divergencia? La respuesta exige examinar los marcos institucionales y sociales. Sólo partiendo de la distribución social del poder y de la riqueza podemos entender qué limitaciones encontró el crecimiento del siglo XVI y cómo se gestó y se gestionó la crisis del XVII.

En las regiones centroeuropeas y al este del Elba, las explotaciones señoriales habían tenido éxito en el XVI como exportadoras de cereales baratos empleando trabajo servil. La caída de rendimientos vino aquí provocada por la reducción del ganado de labor y con ella del abonado. La respuesta de los terratenientes feudales fue incrementar la presión sobre los campesinos; fue la llamada segunda servidumbre, en la que en palabras de un tratadista de la época, era «costumbre casi común comerciar con los siervos como si fueran caballos o vacas».[6] En el distrito de Koczyn (Polonia), las jornadas de trabajo en la reserva señorial, en su mayoría no remuneradas, se incrementaron en un 50 por 100 entre comienzos del siglo XVII y 1660. Lo que pudo funcionar a corto plazo, acabó engendrando tensiones demográficas y abandono de tierras. La dependencia del sector exterior acentuaba la fragilidad de estas economías, con lo que la caída de las exportaciones hacia mediados de siglo, agudizada por las consecuencias de las guerras, significaron un hundimiento general. Los centros manufactureros y las ciudades entraron en recesión, visible en el retroceso demográfico (véase el cuadro 1.1). También será escenario de revueltas como las de Bolotnikov, que movilizó un auténtico ejército campesino en Rusia en 1606 con un programa antiseñorial, de abolición de la servidumbre y reparto de tierras.

En las regiones mediterráneas, y en general allí donde predominaba la explotación campesina, la respuesta a la crisis tuvo otros matices, aunque marcados también por el retroceso de la producción y los mercados. Por un lado, la presión de los terratenientes sobre las comunidades les permitió, en el contexto de precios agrarios en alza, mejorar sus rentas. Comprar tierras había sido una inversión atractiva, tanto para la nobleza y la Iglesia como para las burguesías urbanas, que adquirieron propiedades rústicas, a menudo para arrendarlas. Cuando la coyuntura empeoró, no existían ya incentivos para invertir, pero la proporción de la propiedad campesina se había reducido notablemente. Esta actitud de los terratenientes llevó en algunas zonas a la difusión de contratos de aparcería, que repartían la cosecha, buena o mala, entre propietarios y cultivadores, reduciendo los incentivos para incrementar la producción. La disminución de los espacios de uso colectivo —con ventas masivas de baldíos en Castilla— privó a las comunidades de una de sus válvulas de seguridad. El endeudamiento contraído para hacer frente a las demandas señoriales o las inversiones resultó insostenible en el momento de contracción. A esto se sumaron los impuestos estatales y los diezmos, que se volvieron más gravosos en los malos tiempos, pues pesaban sobre la parte variable del producto, el excedente. La parte fija, que no podía o no debía reducirse, era la simiente que permitía volver a sembrar y el grano para alimentarse los campesinos. Los resultados fueron la reducción de la población rural, despoblamientos y caídas de rendimientos.

6. El jurista D. Mevius, de Mecklenburgo, citado por Kriedte (1982:94).

Los problemas agrarios se trasladaban fácilmente a las ciudades. El empobrecimiento campesino, junto con el encarecimiento de las subsistencias para los trabajadores urbanos (véase el gráfico 2.4), contrajeron drásticamente la demanda de manufacturas, tanto urbanas como rurales. Los núcleos que en el siglo XVI se habían especializado en textiles baratos de amplio consumo, se reconvirtieron, cuando pudieron, hacia la demanda de lujo, pero en ese segmento la competencia era más dura. Los centros pañeros tradicionales de las ciudades mediterráneas, dominados por los gremios, se hundieron en Florencia, Segovia o Córdoba. Las capas más ricas —la nobleza, pero también los antiguos comerciantes— abandonaron las inversiones productivas poco rentables e inciertas y se volcaron en la búsqueda de rentas a la sombra del Estado, que privatizó impuestos, creó nuevos señoríos y repartió cargos públicos. Las tasas de urbanización cayeron o se estancaron, y sólo las capitales políticas, reflejo del creciente papel del Estado, medraban contra corriente.

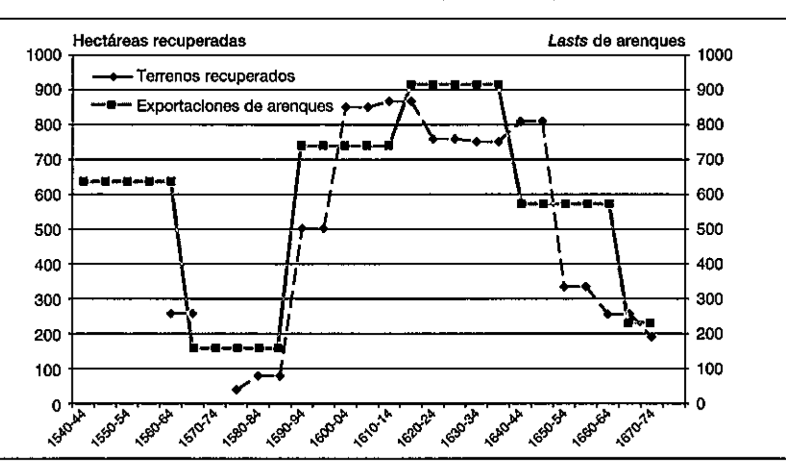
La respuesta más excepcional, pero con más futuro, exigía profundizar en los mecanismos de intensificación, división del trabajo y orientación hacia el mercado. Fue la vía seguida por Holanda e Inglaterra, y por ello ambas siguieron creciendo en plena crisis. La vía holandesa consistió en especializar su sector primario en productos de alto valor añadido para los mercados urbanos, tanto agrarios (hortalizas, lácteos, carne, flores), como pesqueros (véase el gráfico 2.5) y surtirse de cereal importado, que llegaba abundantemente y a buen precio debido al dominio de Holanda en el comercio internacional. Algo distinto es el caso de Inglaterra, que se convirtió en la segunda mitad del siglo XVII en una importante exportadora de cereales, gracias a sistemas de explotación que combinaban mejor agricultura y ganadería, con abonado abundante y ciclos de rotación más productivos. Eso permitió, ya desde la segunda mitad del XVI, ampliar la superficie cultivada pero también la productividad, lo que garantizó el suministro de alimentos y simultáneamente el de materias primas (lana sobre todo) para una industria rural en expansión. El papel de los grandes terratenientes y de los labradores enriquecidos fue crucial en este proceso, y los cercamientos de tierras (*enclosures*) su manifestación más visible. Los perjudicados, como en otras partes, fueron las comunidades campesinas y las prácticas comunales, lo que en Inglaterra se tradujo en un mayor número de jornaleros sin tierra, asalariados rurales. Ligado a ello, la penetración de las relaciones mercantiles elevó el porcentaje de población activa no agraria en el medio rural, así como la población urbana.

Inglaterra y Holanda se convirtieron en los centros manufactureros de Europa, volcados hacia los mercados internacionales y cada vez más escorados hacia el tráfico ultramarino. Inglaterra importaba volúmenes crecientes de materias primas, como seda en bruto, con las que diversificar su producción. El consumo de carbón para uso doméstico y diversos procesos industriales se había incrementado notablemente, anunciando futuros cambios energéticos. Holanda seguía estando en el centro de los distintos circuitos comerciales, de la mano del desarrollo de los servicios de transporte y financieros. Ello impulsaba a su vez unas manufacturas muy diversificadas, entre las que destacaban los procesos de acabado textil, refinado de azúcar o labores del tabaco. Amsterdam, capital financie-

ra de Europa, y Londres, su competidora en el comercio lejano, fueron las metrópolis de esta nueva fase.

En este panorama general de la divergencia en torno a tres grandes modelos, hay datos que aconsejan no aplicarlos rígidamente. Incluso en las zonas «decadentes» hubo regiones y sectores dinámicos. Las densidades de población ofrecen algunas pistas: el norte de Italia presentaba aún en 1600 las más elevadas del continente, aunque en 1650 había cedido ante Holanda. El caso de Suecia, una potencia militar hasta el siglo XVIII, presenta interrogantes similares.

GRÁFICO 2.5. RECUPERACIÓN DE TERRENOS Y TRÁFICO DE ARENQUES EFECTUADOS POR LAS PROVINCIAS UNIDAS (1550-1675)



Fuente: Vries y Woude (1997, 32, 249).

Cabe preguntarse, ¿por qué Holanda e Inglaterra y no otros países profundizaron en las sendas del crecimiento? Pueden aducirse factores climáticos, políticos, sociales, pero quizá debamos admitir que tal vez no haya una sola respuesta, y sólo nos estemos esforzando, como a veces hacen los economistas, en predecir hechos pasados. Sabemos que ocurrió, y creemos que sentó las bases para la revolución industrial en Inglaterra. Pero si ésta se hubiera producido, supongamos, en Suecia, estaríamos contando otra historia distinta y buscando causas en las peculiaridades suecas. El hecho de que Holanda, con una agricultura más intensificada y mercantilizada que la inglesa, quedara rezagada en la industrialización debería servirnos de recordatorio al respecto. Y también recordarnos que no conviene mirar la historia como una fábula moral con ganadores-pioneros y perdedores-imitadores.[7] El auge y decadencia de España en los primeros siglos modernos es otro ejemplo que debe tenerse en cuenta.

7. A este respecto resulta muy recomendable la lectura del fascinante y divertido libro de MacCloskey (1993).

España. Del Imperio a la decadencia

La excepcionalidad de España en este período, con un inmenso imperio ultramarino y convertida desde Carlos I en potencia militar en Europa, no debe enmascarar que su evolución económica fue muy semejante a la del resto del continente. Así, conoció las mismas coyunturas de expansión tras la depresión bajomedieval y de crisis en el siglo XVII, que, como en Europa, se cebó con algunos territorios, sobre todo la meseta castellana, mientras que fue una suave y corta recesión en otros. En ese sentido, 1492, año del descubrimiento de América, de la expulsión de los judíos y de la conquista de Granada es a la vez una fecha clave y una pista falsa.

De todos los territorios peninsulares, la corona de Castilla, y especialmente la Meseta —abarcaba también Andalucía, Murcia, Extremadura y los territorios cantábricos— fue la que salió mejor parada en la crisis bajomedieval. En una sociedad aún con rasgos de frontera, poco poblada y con un fuerte peso de las comunidades campesinas, la expansión benefició a la vez al campesinado y a los propietarios nobles y eclesiásticos. La lana de las ovejas merinas trashumantes, principal artículo de exportación, el desarrollo de la pesca y las conexiones de los mercaderes castellanos con los focos mediterráneos y del norte colocaron a Castilla en una situación privilegiada de cara a la expansión atlántica.

El descubrimiento de las Indias fue el primer fruto, aunque los rendimientos económicos aún tardaron. A las llegadas iniciales de oro de las islas, sucederá un auténtico río de plata —el 96 por 100 de las remesas en el siglo XVI— con la explotación de las minas de Potosí (1545) y Zacatecas (1546). Debe tenerse en cuenta que menos de una cuarta parte de este metal quedaba en manos de los monarcas; el resto correspondía a comerciantes, mineros o terratenientes. Sin reiniciar la discusión de la revolución de los precios, debe resaltarse la prosperidad que estas remesas generaron en Castilla. Los tráficos con América se organizaron desde 1503 a través de la Casa de Contratación, cuyo doble monopolio —sólo desde Sevilla y sólo los súbditos castellanos podían comerciar con las Indias— perduró hasta el siglo XVIII, aunque puesto en solfa por el contrabando y la piratería. Desde muy pronto, sin embargo, cada vez menos de los productos exportados a las Indias eran castellanos.

Conviene subrayar las raíces internas de la expansión, que se prolongó al menos hasta 1550 en la mayoría de las regiones, a juzgar por el crecimiento de la población (de 5,5 millones en 1500 a 6,8 millones en 1600). La urbanización creció de forma notable, y en la Meseta se articuló una red urbana integrada por núcleos mayores —Toledo, Cuenca, Segovia, etc.— y nodos menores, entre los cuales fluían mercancías y personas. Los puertos del Mediterráneo, o en menor medida del Cantábrico, daban salida al mar a estas redes. En zonas recientemente conquistadas se conservaron las técnicas agrarias intensivas de los musulmanes, lo que explica los 70.000 habitantes de Granada, la mayor ciudad de España hacia 1500. También aumentó la producción de cereal —que pudo duplicarse en algunas áreas—y se diversificaron los cultivos; olivar, viñedo, frutales o incluso

morera para criar gusanos de seda, como en Murcia. La cabaña ganadera creció igualmente, en menor proporción la ovina trashumante y más el ganado de labor y estante, que era el que proporcionaba carne, abono y fuerza de trabajo. En las ciudades, el aumento del número de artesanos, la multiplicación de ordenanzas gremiales o las cifras de producción apuntaban a un incremento de la actividad, con ramificaciones en la industria rural. La proliferación de ferias y mercados, incluido el auge internacional de Medina del Campo, y la actividad de los trajineros revelaban una creciente actividad mercantil.

El desarrollo estatal tuvo como principal agente a la monarquía, aunque su poder respetaba situaciones heredadas. Ni siquiera tras la unión de las coronas con los Reyes Católicos hubo una unificación territorial: subsistieron aduanas entre Castilla y Aragón hasta comienzos del siglo XVIII, y sistemas monetarios y fiscales propios en Valencia, Baleares o el País Vasco. Menor aún era la integración de los territorios europeos heredados por Carlos I, cuya conservación fue motivo de guerras continuadas hasta la paz de Westfalia (1648). Tampoco la unión con Portugal desde 1580 a 1640 implicó una unificación política. Entre los poderes que el Estado de los Austrias conservó y amparó estaban los de la nobleza y el clero, principales propietarios territoriales. También las ciudades, gobernadas por oligarquías, mantuvieron notables grados de autonomía. La voz de algunos de estos poderes se canalizaba a través de las asambleas representativas —las Cortes—, con importantes atribuciones en materia fiscal. Conviene subrayar, eso sí, que el grueso del sustento fiscal de la monarquía recayó sobre Castilla y las posesiones americanas.

Como otros nacientes estados, la monarquía hispánica había ido construyendo desde fines del siglo XV una base hacendística sólida y un sistema monetario estable. La diferencia estribaba en los metales preciosos de las Indias. Aunque no tan regulares como hubiera sido preciso, ni tan cuantiosas como pueda pensarse —en torno al 10 por 100 de los ingresos—, las remesas indianas permitieron a los Austrias costear sus formidables campañas militares sin tener que gravar con impuestos a sus súbditos más poderosos y ejerciendo una presión fiscal relativamente moderada sobre los más pobres, que incluso pudo reducirse entre fines del siglo XVI y el siglo XVII. De hecho, a través de la deuda pública y la distribución de prebendas, señoríos, empleos o rentas, la hacienda se convirtió para los monarcas españoles no tanto en un problema como en un instrumento de concitar lealtades. Eso ayuda a explicar la quietud política de Castilla, que desde el levantamiento comunero de 1521 no volvió a rebelarse, una rara excepción no sólo en España —sí hay revueltas como la de los moriscos de Granada y una guerra de secesión en Cataluña en 1640— sino también en una Europa que vivió siglos turbulentos.

El funcionamiento del sistema hacendístico era complejo. Por un lado, hacía falta oro para pagar las campañas, libradas fundamentalmente por mercenarios. Como los ingresos eran en plata, los Austrias recurrieron a intermediarios que pudieran librar el oro con urgencia a las plazas europeas. Eran los llamados asentistas (por los asientos, o contratos que firmaban), inicialmente banqueros alemanes, más tarde genoveses y portugueses. A los asentistas se les pagaba con plata americana, pero cuando no bastó comenzaron a entregárseles títulos de deuda pú-

blica (los juros), a elevado interés y con la garantía de los impuestos castellanos. Los asentistas, a su vez, los colocaban entre el público, pues al menos hasta fines del siglo XVI siguieron gozando de aceptación. Lo malo era que así se hipotecaban los futuros ingresos. Finalmente, los reiterados apuros forzaron a Felipe II en 1557 a renegociar la deuda; fue sólo la primera de las nueve bancarrotas de los Austrias. Recurrió entonces a las Cortes castellanas para solicitar contribuciones, que se aprobaron tras largas negociaciones. La más importante de éstas fue el servicio de millones, de 1590 en adelante, cuyo importe anticipaban las ciudades, que luego recaudaban a través de impuestos sobre el consumo.

Como en otras partes, el crecimiento del largo siglo XVI fue fundamentalmente extensivo, aunque con algún componente de intensificación (difusión de cultivos más intensivos en trabajo o sustitución de los bueyes por mulas como animales de labor). Pero desde 1570 aparecieron signos de agotamiento: la producción agraria alcanzó sus máximos en muchas zonas en la década de 1570; el crecimiento se detuvo también en las ciudades del interior peninsular; las ferias de Medina perdieron brío, y fueron cediendo su papel financiero a Madrid, capital de la monarquía desde 1561. Las bancarrotas estatales perjudicaron gravemente al comercio y a las finanzas privadas. Más tarde vino el estancamiento del número de bautismos y, finalmente, las grandes catástrofes demográficas: entre 1596 y 1602 una grave peste azotó España, pero hubo más. Poco después, los efectos de la expulsión de los moriscos fueron particularmente graves en Valencia, Aragón y Granada. A las cifras se unió la percepción de los contemporáneos, que desde comienzos del XVII empezaron a hablar de la decadencia.

Hay que subrayar que los problemas no eran ni uniformes en el espacio ni lineales en el tiempo. Así, en la segunda mitad del XVI la población todavía creció de forma significativa, aunque en las décadas siguientes llegó un descalabro que la devolvió en 1650 a niveles de un siglo atrás. Mientras las ferias de Medina atravesaban baches, Sevilla pudo recuperarse y seguir creciendo hasta bien entrado el XVII. Mientras la crisis agraria se cebó con la agricultura cerealista extensiva, algunas regiones encontraron alternativas: en Galicia y Asturias la introducción del maíz a partir de 1630 permitió mantener densidades de población notables. Tampoco la crisis urbana era uniforme: mientras sucumbían centros fabriles, seguía pujante Sevilla, Barcelona vivía épocas de prosperidad y Madrid crecía hasta 1620.

Las causas de la crisis del XVII son las explicadas para el conjunto de Europa. Importa subrayarlo porque a menudo se ha interpretado la crisis española a la luz de la pérdida de la hegemonía en Europa. Aunque fueron fenómenos paralelos, y en cierto modo relacionados, las similitudes básicas con la trayectoria de la Europa mediterránea aconsejan no buscar explicaciones en clave exclusivamente española. Por ejemplo, el predominio de la mentalidad nobiliaria y la moral católica, que despreciaban el trabajo manual y desconfiaban del lucro, no fue exclusivo de España ni resultó tan definitivo como se ha sostenido. La crisis de la hacienda real, desencadenada por los costes de las campañas europeas influyó sin duda, pero no debe achacársele toda la responsabilidad. Tampoco la revolución de los precios tuvo efectos diferenciales en España.

En ese sentido, el papel del Estado quizá no fuera tan decisivo como a veces se ha dicho, aunque desde luego distó de ser positivo. Con un gasto militar creciente, y descartada cualquier solución fiscal contraria a los intereses de los más ricos, empezaron a adoptarse desde fines del siglo XVI medidas de emergencia de cuyos perjuicios eran conscientes incluso quienes las proponían: secuestro de remesas de plata de particulares, bancarrotas, ventas generalizadas de baldíos, señoríos y oficios públicos y, finalmente, manipulaciones de la moneda. Todas ellas dañaron gravemente la actividad económica. Con todo, más importantes que estas medidas fueron las consecuencias indirectas de los desarrollos políticos. América permitió a los Austrias financiar sus guerras sin necesidad de modernizar la hacienda, e incluso convertir al Estado en un agente de distribución de renta de la que se beneficiaron la nobleza, la Iglesia y los sectores ennoblecidos de la burguesía. De este modo, la inversión agraria o manufacturera resultó menos atractiva que la participación en los aparatos políticos. Al consolidar los patrimonios agrarios de estas capas sociales se apuntaló una estructura de la propiedad desigual y con escasos incentivos para la innovación y la inversión. Como respuesta a la crisis, las clases sociales dominantes se colocaron a la sombra del Estado, adoptando estrategias económicas rentistas, pautas de gasto suntuario y mentalidades nobiliarias.

Sin duda, hay causas físicas o malthusianas en la crisis pero son los factores socioeconómicos los que explican mejor lo que ocurrió en España en el siglo XVII. La crisis borró del mapa la hegemonía de Castilla tanto en Europa como dentro de la Península. En adelante, las fuerzas económicas más dinámicas en España vendrían de la periferia más que del interior.

De nuevo el mundo: comercio lejano y explotación colonial

Aunque había en otros continentes sociedades con niveles de riqueza y complejidad superiores, Europa protagonizó desde 1450 una expansión ultramarina que la convirtió en el engarce y máxima beneficiaria de unas relaciones cada vez más estrechas entre oriente y occidente.

El mundo islámico estaba a fines del siglo XV en fase de expansión, pese a perder su cabeza de puente en el occidente europeo tras la caída de Granada en 1492. En el África subsahariana penetraban las caravanas y por mar alcanzaban las costas de Mozambique; hacia el Lejano Oriente, el islam ganaba adeptos, lo que facilitaba el comercio; en Oriente Próximo, el Imperio otomano desalojó a los cristianos de Constantinopla en 1453, y ocupó durante los siguientes setenta años los Balcanes y la cuenca del Danubio, cercando Viena en 1529. Los turcos se convirtieron en los principales rivales de los europeos en el Mediterráneo, incluso tras la batalla de Lepanto (1571); pero en el mar Rojo su dominio era indisputado. La India, con un crecimiento demográfico más rápido que el europeo en el siglo XVI, cayó bajo la órbita de los mongoles musulmanes, que establecieron un imperio unificado en una de las zonas más ricas del mundo, encrucijada del comercio del Índico.

Por su parte, China se hallaba hacia 1400 en una inmejorable situación para emprender una expansión mundial. La superioridad técnica, económica y demográfica del imperio de los Ming, con cerca de cien millones de habitantes, se reflejaba en la variedad de los intercambios en el mar de la China y en el establecimiento de colonias comerciales en diferentes puntos del sudeste asiático. Las expediciones chinas hacia el Índico contaban con flotas muy superiores, en navíos y tripulación, a las de los navegantes ibéricos de fines del siglo XV. Sin embargo, desde la década de 1430 se produjo un giro radical de la política imperial, que se orientó a consolidar su dominio continental frente a la amenaza de los mongoles, trasladando la capital al norte (Pekín) y abandonando la navegación durante más de un siglo. Pese a todo, este extenso imperio conoció un fuerte crecimiento agrario, manufacturero y urbano, con ciudades como Nanjing, de un millón de habitantes hacia 1600.

América era un extenso continente donde se forjaron en el siglo XV dos florecientes civilizaciones: la azteca en Mesoamérica y la inca en el altiplano andino. Los aztecas habían sojuzgado a los pueblos limítrofes, entre ellos a la fértil civilización maya, y desarrollado una civilización muy urbanizada, con medio millón de pobladores en la capital, Tenochtitlán. Los incas, pese a limitaciones tecnológicas tan notables como el desconocimiento de la rueda, habían levantado desde Perú un imperio que se extendía hasta la actual Colombia y el norte de Argentina y Chile, sobre la base del trabajo forzado y el cultivo del maíz y la mandioca.

Éste era, muy sucintamente, el mundo hacia el que se iban a volcar los europeos, en dos fases distintas. La primera, protagonizada por portugueses y castellanos, se prolongó hasta fines del siglo XVI y se orientó hacia el Atlántico y el Índico, con establecimiento de factorías en su tránsito por África. Mientras en América la llegada de los europeos desembocó en la colonización, con una dramática reducción de la población nativa, los contactos en Asia y África se ciñeron a intercambios en las zonas costeras que no alteraron las estructuras económicas y políticas locales. La segunda fase llegó cuando holandeses e ingleses se hicieron con el control de los circuitos del comercio asiático y atlántico, casi sin competencia a partir de 1640.

Entonces alcanzó su madurez un complejo sistema de intercambios internacionales estrechamente interconectados. La plata americana servía para saldar el déficit crónico del comercio con Asia. Por su parte, la explotación de las plantaciones americanas, ante la escasez de mano de obra indígena, recurrió cada vez más a esclavos africanos. A su vez, exportaban productos primarios que Europa pagaba con manufacturas y alimentos elaborados. A mediados del siglo XVII, a la espera del gran auge del comercio mundial que se consolidaría en el XVIII, se habían asentado los cimientos de unas relaciones nuevas de Europa con el mundo.

Actividades como la pesca, el cultivo de la caña de azúcar, el comercio del oro y de la sal están en el trasfondo de la expansión ibérica del siglo XV hacia las islas atlánticas y las costas africanas, que culminó con el viaje de Colón a América (1492) y el de Vasco de Gama a la India (1498). Los avances de las técnicas náuticas fructificaron en un tipo de navío, la nao o carabela, que permitía navegar con distintos tipos de viento; fueron las naves que llevaron a Colón a las islas del

Caribe. La conquista de América arrancó de allí, avanzó con la expedición de Cortés a México (1519-1521), y culminó con la de Pizarro contra el Imperio inca en la década de 1530. A partir de esa fecha, se abrió la fase de colonización y explotación minera, que se tradujo en crecientes llegadas de plata a Sevilla. La colonización portuguesa en Brasil comenzó un poco más tarde, con la fundación de Bahía en 1549 y el inicio de la explotación azucarera. El contacto con los europeos tuvo efectos demográficos desastrosos para los indígenas, diezmados por la introducción de infecciones como la viruela, el sarampión o la gripe. El empleo de indígenas como trabajadores forzados en minas y plantaciones remató el genocidio. Se calcula que entre 1492 y 1650 la población amerindia se redujo entre un 50 y un 90 por 100: en México, de más de 16 millones en 1532 a poco más de un millón en 1602.

Aunque la minería del oro y de la plata ha oscurecido el resto de las actividades económicas desarrolladas en la América española, desde los primeros momentos abundaron los intercambios. Desde Europa se introdujeron cereales y ganado, que pronto generaron productos de exportación, como los cueros (más de 134.000 en 1580) y, sobre todo el azúcar, el producto estrella de la economía colonial, introducido por los españoles en el Caribe, del que hacia 1580 se remitían a Sevilla 370 toneladas anuales. Los portugueses introdujeron la caña en Brasil a mediados del siglo XVI, y las exportaciones crecieron de las 2.000 toneladas anuales en la década de 1560, hasta superar las 8.000 hacia 1610. La demanda de azúcar, limitada inicialmente a los ricos, se popularizó con rapidez en Europa durante el siglo XVII, estimulando la expansión inglesa y francesa en el Caribe. Las plantaciones azucareras comenzaron a emplear esclavos africanos. Los portugueses dominaron este siniestro y lucrativo tráfico, mediante el llamado asiento de negros, un monopolio concedido por la corona con bases en el golfo de Guinea (Elmina) y Angola (Luanda). Pero en el segundo tercio del siglo XVII, holandeses e ingleses comenzaron a romper este monopolio. En sentido inverso, la aclimatación de productos americanos en Europa, y muy especialmente el maíz, un cereal con mayores rendimientos por hectárea que los tradicionales, tuvo repercusiones de importancia en algunas regiones europeas ya a fines del siglo XVI.

Castellanos y portugueses dominaron la primera fase la exploración y colonización, hasta aproximadamente 1570; a partir de entonces comenzaron a ceder frente a la competencia de Holanda y Gran Bretaña, apoyadas en su potencial marítimo y manufacturero.

Los holandeses se introdujeron en el comercio colonial aprovechando la decadencia de Amberes. En el Atlántico, la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales amenazaba los intereses ibéricos, con el objetivo de hacerse con los cargamentos de metales preciosos y establecer colonias permanentes en el Caribe y Sudamérica, incorporándose además al tráfico de esclavos. Para ello disputó militarmente a los portugueses varios enclaves en Brasil y África. La penetración en el Índico avanzó tras la constitución de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (VOC) en 1602, que reunió los capitales y apoyos políticos necesarios. La conquista del puerto estratégico de Batavia (actual Ya-

karta) en 1619 les permitió consolidar sus posiciones en Asia, eliminando la competencia portuguesa en el tráfico de especias —el cuadro 2.5 muestra que la pimienta era el principal renglón de las importaciones— e imbricándose cada vez más en el comercio intrasiático. Así podía maximizar el beneficio con un mínimo de metales preciosos (los asiáticos exigían el pago en plata), vendiendo tejidos de algodón indios en el Sudeste asiático a cambio de cargamentos de especias, sedas, índigo y otros productos del comercio con China y Japón. La combinación de la fuerza militar y ventajas mercantiles convirtieron a los holandeses, como ya lo eran en Europa, en intermediarios de una compleja red de circuitos. Gracias a ello, las acciones de la VOC doblaron su cotización en la década de 1630.

CUADRO 2.5. DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS DE LAS IMPORTACIONES DE LA COMPAÑÍA HOLANDESA DE LAS INDIAS ORIENTALES DESDE ASIA (1619-1740)

	1619-1621	*1648-1650*	*1668-1670*	*1698-1700*	*1738-1740*
Pimienta	56,45	50,34	30,53	11,23	8,1
Otras especias	17,55	17,85	12,05	11,7	6,1
Azúcar	–	6,39	4,24	0,24	3,7
Té y café	–	–	–	4,24	32,2
Droguería y tintes	9,84	8,52	5,84	8,29	2,8
Salitre	–	2,07	5,08	3,92	2,6
Metales	0,1	0,5	5,74	5,26	1,1
Textiles y seda	16,06	14,16	36,46	54,73	41,1
Otros	–	0,17	0,06	0,39	2,3
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: Steensgaard (1990, 118 y tablas 3.5 y 3.6).

Los ingleses también pugnaron por su parte en el pastel del comercio ultramarino. En las últimas décadas del siglo XVI la rivalidad con españoles y portugueses fomentó una piratería oficialmente amparada, que suponía cerca del 10 por 100 de las importaciones totales. No sólo eran oro y plata, sino cada vez más otros productos, como pieles y pesca, lo que impulsó la colonización en América del Norte. Los inicios de estas colonias fueron de enormes dificultades —lo que explica que se poblaran con perseguidos por razones religiosas y reclusos— hasta que tras la fundación de Virginia en 1607 se introdujo el cultivo del tabaco. Su rápida expansión estimuló posteriores migraciones. De 10.000 pobladores de 1629 se pasó a cerca de 100.000 a mediados de siglo, en paralelo a la exportación de tabaco: 50.000 libras en 1618, diez veces más en 1628, y más de 1,8 millones hacia 1640. Aunque a corto plazo esta expansión amenazó los precios, a la larga abrió enormes expectativas: el tabaco, como el azúcar y más tarde el té, se convirtió en artículo de consumo masivo. En otras zonas de América del Norte, como Nueva Inglaterra, surgieron enclaves dedicados a la pesca, la explotación forestal

y la construcción naval, dirigidos a veces hacia los mercados de España y las Indias Occidentales.

En Asia, la Compañía de las Indias Orientales (1599) protagonizó la penetración inglesa, con un papel menor frente a los holandeses, que lograron excluirles, no sin conflictos, del comercio de especias. Los ingleses se centraron en importar mercancías de la India, como tejidos de algodón (calicós) y especialmente índigo y salitre. Como sus competidores, trataron también de introducirse en los circuitos del comercio asiático para reducir al mínimo las importaciones de metales preciosos.

Para terminar, debe plantearse la importancia de la expansión colonial para el desarrollo capitalista en Europa. Durante años se ha sostenido que la explotación de las colonias fue esencial en la acumulación de capitales, sobre la base de unos intercambios muy desiguales. Más recientemente, autores como Patrick O'Brien lo han cuestionado, señalando que los ingresos coloniales representaban un porcentaje pequeño del producto europeo antes de 1750. Aún reconociendo que las transformaciones europeas tienen raíces fundamentalmente internas, no es menos cierto que la expansión ultramarina supuso importantes incrementos de los *inputs*, modificó pautas de consumo y abrió sectores de negocio (economías de plantación, minería colonial, comercio asiático) con posibilidades de acumulación e intercambios desconocidas hasta entonces. El auge de núcleos como Sevilla, Lisboa o Amsterdam no podría entenderse sin esta apertura de Europa al mundo.

2.4. Los cuellos de botella del cambio institucional

Una recapitulación sobre los doscientos años que arrancan en 1450 obliga a preguntarse por qué no se generalizó el crecimiento intensivo en la Europa moderna. Fijarse en las pocas regiones que lo lograron puede ayudar, pero no debemos quedarnos ahí. Es preferible examinar los mecanismos que explicaron la expansión anterior: incremento de la dotación de factores, división del trabajo y extensión de los mercados. Destaca la ausencia de innovación tecnológica, que hemos considerado poco significativa, aunque los avances de la navegación y el armamento fueron básicos para la expansión ultramarina. Sin embargo, no hubo grandes innovaciones en la agricultura o las manufacturas. Así las cosas, ¿qué explica que con arsenales técnicos similares la intensificación del crecimiento sí se produjera en Inglaterra y Holanda? Se impone plantearse entonces las limitaciones de los mecanismos del crecimiento.

La dotación de factores, especialmente de tierra cultivable, suponía un claro límite al crecimiento. El problema aquí era que la producción agraria no crecía en esta época, y las limitaciones ecológicas seguramente la impedían crecer, al mismo ritmo que la población, desembocando en la trampa malthusiana. Eso podría haberse compensado con avances en los sectores de mayor productividad: manufactura y comercio, a través de la extensión de los mercados y la división del trabajo, que tirasen a su vez de la productividad agraria. También podrían haberse

producido más incentivos al crecimiento si la distribución de la riqueza hubiera sido menos desigual. Se topaba, por tanto, con las limitaciones del marco institucional.

Los mercados en la Europa moderna seguían siendo imperfectos en muchos sentidos. Los costes del transporte y las deficientes comunicaciones dificultaban su transparencia e integración. No en vano fueron las regiones costeras o de más fácil acceso donde la mercantilización avanzó más. Por otro lado, buena parte de los mercados estaban muy intervenidos. El abastecimiento de las ciudades, por ejemplo, dependía de instituciones que aspiraban a garantizar casi a toda costa alimentos baratos, al margen de los perjuicios para el sector agrario. La tasa del cereal, habitual en muchos países, distorsionaba los mercados agrarios. Pero el control de precios regía también en otros muchos ámbitos, ya hablemos de las manufacturas controladas por gremios o de los precios tasados en los mercados de abastos.

Diversas cortapisas institucionales alteraban los mercados de trabajo: desde las reglamentaciones gremiales hasta las prácticas comunales, pasando por el caso extremo de la servidumbre, las prohibiciones de emigrar a los artesanos especializados, regulaciones municipales de salarios o las mentalidades tradicionales de las comunidades campesinas.

En cuanto a la tierra, un activo básico, en muchos países se concentraba en manos de la aristocracia, el clero y otros grandes terratenientes, que se habían ido dotando de instrumentos jurídicos que defendían sus patrimonios y limitaban su comercialización. Las instituciones eclesiásticas no podían, salvo excepcionalmente, vender sus bienes, llamados gráficamente de manos muertas. Entre las aristocracias se fueron imponiendo desde el siglo XVI fórmulas de fideicomiso —mayorazgos castellanos, *strict settlement* inglés— que les impedían vender el patrimonio familiar. Éste debía transmitirse íntegramente a los herederos, y los fideicomisos les permitían endeudarse tranquilamente sin arriesgar las tierras, como de hecho hicieron frecuentemente cuando el gasto suntuario —palacios, criados, fiestas, dotes— superaba sus ingresos ordinarios. Otras tierras, como las comunales, tampoco podían venderse libremente. Es más, incluso las propiedades libres se comercializaban de forma peculiar, como demostró G. Levi. Al estudiar las compra-ventas en una localidad italiana a fines del siglo XVII, descubrió que los precios de la tierra eran muy distintos según el comprador fuera local o forastero, pariente o extraño; contra lo que cabría esperar, eran sustancialmente más caras si se vendían a parientes, de resultas de mecanismos de reciprocidad ajenos al mercado.

Los mecanismos de extracción de renta de naturaleza política —desde la servidumbre a los diezmos— eran frecuentes en Europa, e implicaban no sólo unos flujos al margen de los mercados, sino una factor clave de la extrema desigualdad de la riqueza.

En estas circunstancias, difícilmente la división del trabajo y los mercados podrían avanzar más allá de ciertos límites. Especialmente en las zonas rurales, las ventajas resultantes de la especialización y la diversificación de actividades en épocas de expansión resultaban inciertas cuando llegaban tiempos de crisis. La

fragilidad de las economías campesinas podía aconsejar retroceder a formas de autoconsumo antes que depender de los mercados. Pero es que la especialización tampoco era completa en otros sectores: por ejemplo, la mayoría de los comerciantes se dedicaban a una muy amplia gama de productos y de negocios, incluidos los financieros, y muchos barcos combinaban la pesca y el comercio, y hasta la piratería, según conviniera. La diversificación, y no la especialización, era la norma.

Superar estas limitaciones exigía avances técnicos pero también cambios institucionales y sociales. Quienes ostentaban el poder social lograron en la mayoría de las regiones impedir que estos cambios, que comenzaron a vislumbrarse en el siglo XVI, llegasen a fructificar.

¿Qué fue lo que hizo que en ciertas regiones sí avanzaran esos cambios? Ester Boserup planteó, dándole la vuelta al esquema de Malthus, que el crecimiento de la población podía generar incentivos para aprovechar al máximo los recursos productivos disponibles con las técnicas dadas, intensificando el trabajo a costa del ocio. Eso acabaría engendrando en el XVIII lo que J. De Vries ha llamado una revolución industriosa, que allanaría el camino a la industrial. Pero eso no explicaría por qué los cambios ocurrieron precisamente en Holanda e Inglaterra. En ese sentido, el núcleo de la explicación de Hobsbawm —que era la de K. Marx— se tiene aún en pie. Sin cambios revolucionarios del sistema político no podían producirse las transformaciones institucionales que interesaban a comerciantes y fabricantes, contra los intereses de la aristocracia. Esos cambios se produjeron en Inglaterra y Holanda, y estas dos economías hallaron una respuesta más eficaz a la crisis del XVII. Más adelante Holanda encontraría obstáculos que la apartarían de la senda del crecimiento ininterrumpido que siguió Inglaterra. Pero esa ya es otra historia.

LECTURA RECOMENDADA

Massimo Montanari (1993): Capítulo IV, «Europa y el mundo», en Massimo Montanari, *El hambre y la abundancia. Historia y cultura de la alimentación en Europa*, Barcelona, Crítica, pp. 100-127.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Cipolla, C. M. (2003), *Historia económica de la Europa preindustrial*, Barcelona, Crítica (4ª ed. Revisada) (trad. de Esther Benítez). Partiendo de un análisis de factores de oferta y demanda, la obra de Cipolla, muy mejorada sobre la primera edición de 1974, conjuga riqueza de datos, fino análisis, claridad en la exposición y abundante material gráfico y cuantitativo para comprender las claves del desarrollo europeo medieval y moderno.

DuPlessis, R. (1997), *Transiciones al capitalismo en Europa durante la Edad Moderna*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza. En esta obra se presenta una síntesis actualizada, completa y equilibrada de la evolución de los distintos territorios europeos con los cambios y las permanencias que determinaron su desarrollo económico.

Jones, E. L. (1990), *El milagro europeo: entorno, economía y geopolítica en la histo-*

ria de Europa y Asia, Madrid, Alianza. Un ambicioso y discutido intento de analizar, a través de factores de tipo económico, social y político, cómo en este período se sentaron las bases de la superioridad europea en el mundo.

Kellenbenz, H. (1977), *El desarrollo económico de la Europa continental, 1500-1750.* Madrid, Siglo XXI. Un libro de la rica tradición historiográfica centroeuropea, que ofrece una explicación de las grandes líneas de desarrollo del continente, con especial atención a la Europa central y oriental, muy descuidadas en otros textos.

Kriedte, P. (1982), *Feudalismo tardío y capital mercantil. Líneas maestras de la historia económica europea desde el siglo XVI hasta finales del XVIII.* Barcelona, Crítica. Una obra breve por enjundiosa, que establece las grandes fases del desarrollo europeo durante la Edad Moderna, vinculándola al proceso de mundialización de la economía.

Marcos Martín, A. (2001), *España en los siglos XVI, XVII y XVIII. Economía y Sociedad.* Barcelona, Crítica. Un recorrido detallado por las estructuras económicas y sociales españolas en estos tres siglos, desde una perspectiva marxista, con una exhaustiva revisión de casi toda la investigación reciente y una exposición de las grandes líneas de evolución en el tiempo.

North, D. C. y P. Thomas (1978), *El nacimiento del mundo occidental: una nueva historia económica (900-1700)*, Madrid, Siglo XXI. D. North, Premio Nobel de Economía, introduce aquí una interpretación que se ha convertido en clásica sobre cómo las variables institucionales, como la defensa de los derechos de propiedad y la consiguiente disminución de los costes de transacción, explican el crecimiento económico europeo durante este período.

Vries, J. de (1987), *La urbanización de Europa, 1500-1800*, Barcelona, Crítica. Uno de los rasgos característicos de este período es el intenso proceso de urbanización, motor de la especialización y reflejo de cambios estructurales en toda la economía. Ésta es una síntesis que, partiendo de la elaboración de una gran base de datos, analiza las fases y rasgos principales del proceso.

Wrigley, E. A. (1992), *Gentes, ciudades y riqueza. La transformación de la sociedad tradicional*, Barcelona, Crítica. Recopilación de trabajos del historiador británico, donde se analizan aspectos como la evolución de la productividad agraria y el cambio estructural, el suministro de materias primas, los cambios demográficos que están en el fondo de la evolución de la sociedad tradicional hacia la sociedad industrial.

Yun Casalilla, B. (2004), *Marte contra Minerva. El precio del imperio español, c. 1450-1600*, Barcelona, Crítica. Un reciente intento de explicar la evolución de los reinos hispánicos en su período de esplendor, integrando análisis políticos, económicos y sociales e insertando la historia española en la evolución de Europa y el mundo.

3. EUROPA ENTRE WESTFALIA Y WATERLOO, 1648-1815: «UN TIEMPO MÁS DE SIEMBRAS QUE DE COSECHAS»

ENRIQUE LLOPIS AGELÁN
Universidad Complutense de Madrid

3.1. INTRODUCCIÓN[1]

Durante el siglo XVII, Europa conoció fases de recesión, recuperación y crecimiento neto de distinta cronología, duración e intensidad en los diferentes países y regiones. En conjunto, el balance económico de dicha centuria resultó mucho más favorable para la Europa noroccidental, especialmente para Holanda e Inglaterra, que para el resto del continente. En términos generales, Europa cosechó sus peores resultados económicos entre 1620 y 1650. Después, la recuperación tendió a extenderse y a consolidarse, con mayor o menor firmeza y prontitud, en la mayoría de las regiones. El final, con la paz de Westfalia de 1648, de la guerra de los Treinta Años, conflicto que por su duración y amplitud había ocasionado graves perturbaciones en la economía europea, fue condición necesaria, aunque no suficiente, para que tal cambio de tendencia pudiera producirse en extensas áreas del continente.

Entre el final de la guerra de los Treinta Años y el de las guerras napoleónicas, los principales cambios, logros y fracasos de las economías europeas podrían sintetizarse en los siguientes puntos: 1) el tamaño de las poblaciones y de los PIBs de los países se recuperaron, primero (es decir, recobraron los máximos de finales del siglo XVI o comienzos del XVII) y crecieron, más tarde; 2) sólo en algunos países de la Europa noroccidental se registraron incrementos notables del PIB por habitante; 3) la distribución de la riqueza y de la renta se

1. Los comentarios de Ángelo Alves, Josep M. Benaul, José U. Bernardos, Rafael Dobado, Inés Moraes, Emilio Pérez Romero y José Antonio Sebastián me han permitido introducir mejoras y corregir algunos errores. Las deficiencias e inexactitudes subsistentes sólo a mí son imputables.

tornó más desigual en casi todas las regiones del continente; 4) el desplazamiento del centro de gravedad de la economía europea desde el Mediterráneo hacia el Atlántico, que se había iniciado a finales del siglo XVI, prosiguió y se consolidó después de 1650; 5) en el seno de bastantes países, los contrastes económicos regionales tendieron a acentuarse; 6) los pesos relativos de las manufacturas y del comercio aumentaron a costa del de la agricultura; 7) la industria rural vivió su edad de oro; 8) las actividades productivas tendieron paulatinamente a concentrarse en las zonas marítimas; 9) los mercados incrementaron su influencia en la toma de decisiones económicas, si bien su funcionamiento siguió teniendo lugar dentro del marco normativo y consuetudinario moldeado por viejas instituciones, entre las que se hallaban el régimen señorial, las comunidades rurales, los gremios y las ciudades y las compañías mercantiles privilegiadas; 10) todos los tráficos registraron un crecimiento intenso y Europa consolidó su hegemonía en el comercio internacional; 11) los sistemas fiscales y las instituciones financieras intentaron renovarse y modernizarse para atender a los crecientes gastos de unos ejércitos que tendieron a convertirse en permanentes y a tener un mayor tamaño, de unas guerras cada vez más costosas y de un servicio a la deuda pública que se expandió con rapidez a medida que los gobiernos tuvieron que recurrir fundamentalmente al crédito para afrontar los desembolsos ocasionados por los conflictos bélicos; 12) la política mercantilista fue claramente dominante en la segunda mitad del siglo XVII y en el XVIII, si bien en algunos Estados europeos el comercio de cereales comenzó a liberalizarse desde la década de 1760; y 13) Gran Bretaña desplazó a Holanda del liderazgo económico europeo y fue, desde 1760, escenario de la primera revolución industrial.[2]

En todos los países europeos las decisiones de gobierno solían ser fruto de consensos entre el rey y las élites. Ahora bien, los modelos políticos diferían por el papel que desempeñaban los Parlamentos en tales acuerdos y por la composición y dimensión de tales élites. A finales del siglo XVII, Inglaterra y Holanda constituían excepciones dentro del panorama político europeo: en el primer país, la Revolución Gloriosa de 1688 asentó una monarquía parlamentaria que limitó la autoridad real en asuntos fundamentales, entre otros en el tributario, y que propició una mayor participación de las élites, cuya base social se amplió, en el gobierno; por su parte, en el régimen republicano de las Provincias Unidas, las ciudades, la nobleza y, a veces, los campesinos acomodados participaban en la política a través de los Estados Provinciales y de los Estados Generales. Esas singularidades determinaban que los intereses de comerciantes y hombres de negocios pesasen más en las políticas de los gobiernos de Inglaterra y de Holanda que en las de los otros gobiernos europeos.

Las transformaciones sociales y culturales antecedieron a los cambios polí-

2. Al consagrarse el capítulo siguiente de manera monográfica a la revolución industrial inglesa, este tema únicamente se aborda aquí en la medida que resulte necesario para comprender la evolución de las economías europea y mundial en el último tercio del siglo XVIII y en los primeros años del XIX.

ticos. La «revolución científica» del siglo XVII, que consagró el método experimental, el avance de la alfabetización y la aparición y difusión de nuevas formas y ámbitos de sociabilidad (cafés, tertulias, espectáculos y sociedades de diverso tipo) favorecieron la formación de una incipiente opinión pública y de nuevas corrientes de pensamiento. Algunas de éstas propugnaban meras reformas (la Ilustración), otras sustanciales cambios económicos y políticos (el liberalismo), pero todas ponían en cuestión la teoría tradicional del origen del poder y la visión providencialista del mundo, y abogaban claramente por la secularización; es decir, por limitar el ámbito de influencia de la religión y de las instituciones eclesiásticas.

El «absolutismo ilustrado», que comenzó a tomar cuerpo poco antes de mediados del siglo XVIII, fue un instrumento para reforzar el poder político y militar de los Estados, pero también en parte constituyó la respuesta de algunas monarquías europeas a la creciente popularidad de la idea de que los gobernantes tenían la obligación de promover el bienestar social. Un problema más grave para las monarquías absolutas y para los estamentos privilegiados se planteó cuando creció el número de personas convencidas de que la soberanía residía en el pueblo. La revolución de 1789, las guerras subsiguientes, la ocupación y administración por parte de Francia de una porción notable del territorio europeo y la incapacidad del reformismo ilustrado para resolver los problemas fiscales y financieros colocaron a las monarquías absolutas en una situación muy difícil, y generaron condiciones favorables para el estallido de revoluciones liberales que, sin embargo, en bastantes países sólo triunfaron después de 1815.

Tras esta introducción, en el epígrafe 2 se presenta una visión general del crecimiento de la economía europea entre 1650 y 1815 (¿Cuánto aumentó el PIB?, ¿cómo se distribuyó en el espacio y en el tiempo el crecimiento?, ¿qué potencial de crecimiento económico tenían las distintas zonas de Europa?, ¿qué factores limitaban o bloqueaban la expansión?). A continuación, en el epígrafe 3, se examina la trayectoria económica de algunos países y áreas no europeos. Los epígrafes siguientes se centran en el análisis de sectores o de temas concretos: el 4 se dedica a la población, el 5 a la agricultura, el 6 a las manufacturas, el 7 al comercio y al transporte, el 8 a las actividades bélicas, las finanzas y las cuestiones monetarias, el 9 a la política económica, el 10 a la distribución de la riqueza y la renta, el consumo y los niveles de bienestar social, el 11 al caso español y el 12 a las consecuencias de la Revolución Francesa y de las guerras napoleónicas.

3.2. El crecimiento económico en Europa: ¿cuánto, dónde y cómo?

Carecemos del material cuantitativo necesario para reconstruir de una manera precisa la evolución de los PIBs de los países europeos durante la Edad Moderna. Todas las estimaciones del crecimiento económico en este período están, por tanto, sujetas a importantes márgenes de error. No obstante, casi todas las

monografías dedicadas a la reconstrucción de macromagnitudes[3] y numerosas investigaciones que aportan informaciones cuantitativas parciales y cualitativas coinciden en que, de 1500 a 1800, el PIB europeo por habitante aumentó muy poco (según J. L. Van Zanden, a una tasa media anual acumulativa comprendida entre el 0,04 y el 0,08 por 100) y que sólo lo hizo de forma notable en los países del área noroccidental (en Bélgica y, sobre todo, en Holanda y Gran Bretaña). Esa imagen pesimista no lo es tanto si tenemos en cuenta que, entre los albores del siglo XVI y las postrimerías del XVIII, el tamaño de la economía europea se incrementó considerablemente (se multiplicó por más de 2,5) y que, aunque fuera de manera exigua, los PIBs per cápita de bastantes países aumentaron.

El cuadro 3.1, en el que se recogen las estimaciones acerca de la evolución del PIB por habitante en seis países europeos entre 1500 y 1820, refleja los dispares balances económicos obtenidos por distintas naciones en la Edad Moderna: de 1500 a 1820, el PIB per cápita creció al 0,24 por 100 en el Reino Unido, al 0,12 por 100 en Holanda, al 0,09 por 100 en Bélgica y al –0,06 por 100 en Italia y en Polonia. Los países europeos, según los resultados económicos alcanzados en la Edad Moderna, pueden clasificarse en tres grandes grupos: 1) países, como Gran Bretaña, Holanda y Bélgica, en los que el PIB por habitante creció apreciablemente (a tasas superiores o cercanas al 0,1 por 100); 2) países, como Francia, Alemania, España[4] y Portugal, en los que el PIB por habitante aumentó poco (a tasas comprendidas entre el 0,03 y el 0,08 por 100); y 3) países, como Polonia e Italia, en los que el PIB por habitante se estancó o disminuyó. Da la impresión, pues, de que los balances económicos en la Europa moderna tendieron a empeorar a medida que nos desplazamos desde la zona noroccidental hacia el este y el sur, si bien conviene tener en cuenta que los niveles absolutos de renta por habitante eran bastante más altos en la Europa mediterránea, sobre todo en Italia, que en la Europa oriental.

Si nos centramos en la última fase de la Edad Moderna (1650-1820), dos fenómenos merecen ser subrayados: el relativamente rápido crecimiento del PIB per cápita en el Reino Unido (al 0,36 por 100) y su descenso en Holanda (al –0,06 por 100), caída que se concentró en las últimas décadas del siglo XVIII y en los primeros años del XIX. No obstante, como hacia 1650 el nivel de desarrollo económico de Holanda era muy superior al de Gran Bretaña, el PIB por habitante de esta última no superó al de aquélla hasta el último cuarto del siglo XVIII.

En suma, en Europa hubo crecimiento económico antes de la revolución industrial, pero mucho más lento que el que siguió a ésta. Ni tan siquiera en Gran Bretaña, que fue el país con mejores resultados económicos, el PIB por habitante llegó a crecer a una tasa superior al 0,5 por 100 en ninguna fase de la Edad Moderna, mientras que en bastantes naciones occidentales, después de 1820 o de

3. El trabajo de Maddison (2001) es el que tiene una mayor cobertura temporal y espacial, pero distintos autores coinciden en que sus cifras sesgan al alza el crecimiento de muchas economías europeas en la Edad Moderna.

4. Según Carreras (2003b, vol. 4, 547), el PIB por habitante creció en España al 0,04 por 100 de 1500 a 1800.

CUADRO 3.1. ESTIMACIONES DE PIB POR HABITANTE A PRECIOS CONSTANTES EN SEIS PAÍSES EUROPEOS, 1500-1820
Números índice (base 100 = Reino Unido 1820)

País	*1500*	*1570*	*1650*	*1700*	*1750*	*1820*
España	—	55-61	49-62	50-56	51-53	61
Italia	75-76	62-66	71	71	62-66	62
Bélgica	55	65	63	66	72	74
Holanda	60	60	98	97	95	89
Reino Unido	45-49	45	54	68	81	100
Polonia	51-60	48-56	48-55	40-46	34-37	46

FUENTE: Van Zanden y Horlings (1999, 38).

1850, dicha variable aumentó a tasas cercanas o superiores al 1 por 100. Además, antes del siglo XIX el crecimiento económico no tuvo un carácter sostenido, salvo en Gran Bretaña después de 1630. Por consiguiente, la revolución industrial implicó una importante discontinuidad: a raíz de aquélla el crecimiento económico se aceleró notablemente y se hizo más sostenido.

En los últimos años ha tenido una creciente aceptación entre los investigadores la idea de que las economías europeas de Antiguo Régimen casi siempre funcionaron por debajo de su potencial productivo. Lo cual significa que, incluso en ausencia de cambio tecnológico, disponían de margen, aunque éste podía variar mucho de una región a otra, para incrementar su productividad, y con ella el PIB por habitante. La clave era emplear mejor y de una manera más intensiva los factores tierra y trabajo. Examinemos el caso de la agricultura, ya que sin mejoras en la misma el crecimiento económico resultaba poco menos que imposible, dado que ningún país, pese a los progresos que el comercio internacional experimentó en este período, podía aún depender, al menos en un elevado grado, de las importaciones para su abastecimiento alimenticio. Las principales vías para incrementar la productividad agraria eran la irrigación, el drenaje de marismas y zonas pantanosas, la especialización productiva y la rotación de cultivos acompañada de un abonado más intensivo y de la postergación o eliminación del barbecho. Las dos primeras requerían fuertes inversiones que sólo una demanda suficientemente potente podía justificar; además, a menudo las obras de irrigación y de drenaje se toparon con obstáculos organizativos e institucionales difíciles o imposibles de superar. Por su parte, la especialización de cultivos y/o esquilmos sólo podía progresar: 1) si los mercados internos y/o externos eran capaces de absorber los productos que permitían un uso más intensivo del suelo (la vid, el olivo, la seda y los frutales en la Europa mediterránea; el lino, las plantas tintóreas, el lúpulo, la leche, la mantequilla y la carne en la Europa septentrional, noroccidental y central); y 2) si el empleo de recursos en tales actividades resultaba compatible con la producción de alimentos de primera necesidad y/o si había posibili-

dades para abastecerse de éstos a un coste no demasiado alto comprándolos en otras regiones. Estos requisitos no se verificaban en la mayor parte de la Europa mediterránea y oriental y en casi todas las zonas del continente alejadas de las grandes rutas comerciales y de los centros de consumo.

En realidad, la rotación de cultivos constituyó la principal vía de progreso agrario en la Europa de los siglos XVII y XVIII, pero esta técnica agronómica sólo podía prosperar en las áreas irrigadas, que constituían un porcentaje muy pequeño del total de superficie cultivada, o en las zonas húmedas con suelos fértiles y elevadas densidades ganaderas que posibilitasen un abonado relativamente intensivo de los campos de labor. Estos requerimientos privaban a la mayor parte de Europa, especialmente a casi todos los territorios meridionales y orientales, de la posibilidad de introducir sistemas de rotación de cultivos que redujesen o eliminasen el barbecho y que, por ende, hicieran posible un uso más intensivo de la tierra. Aunque en este caso la restricción medioambiental era fundamental, el desarrollo de esas *nuevas* técnicas agronómicas (ya conocidas y practicadas a pequeña escala en los Países Bajos desde finales de la Edad Media) también se vio limitado por otros factores. El cultivo más intensivo y el uso de más ganado en las granjas exigió efectuar inversiones en capital circulante y fijo (en un mayor número de jornales para realizar más labores, en más aperos, en establos y, a veces, en el vallado de las fincas), que no todos los productores agrarios podían financiar; además, el estímulo de la demanda y la existencia de canales de negociación entre propietarios territoriales y usufructuarios acerca de la distribución de los costes y de los beneficios de las inversiones resultaban vitales; asimismo, en la Europa católica la persistencia del diezmo desincentivaba las inversiones agrarias (los perceptores de derechos decimales, sin tener que desembolsar ninguna cantidad de dinero, iban a acaparar una porción notable de los beneficios de la inversión).

En definitiva, sin innovación tecnológica resultaba factible elevar la productividad del trabajo en la agricultura, pero las posibilidades eran bastante mayores en las zonas con suelos fértiles y abundantes recursos hídricos donde los cultivadores contasen con estímulos por el lado de la demanda (mercados cada vez más amplios que funcionasen de una manera relativamente eficiente) y con instituciones que favoreciesen o, cuando menos, no obstaculizasen la introducción de las *nuevas* técnicas agronómicas, ni distorsionasen la distribución de los beneficios de las inversiones (diezmo).

En las zonas rurales, la fuerte estacionalidad de las labores agrícolas (sobre todo cuando la estructura de cultivos estaba poco diversificada) y, a veces, la extrema fragmentación de las explotaciones determinaban que la fuerza de trabajo estuviera subempleada, por lo que podía ocuparse a tiempo parcial en actividades no agrarias (manufacturas, transporte y pequeños tráficos). El desarrollo, o no, de tales actividades dependía, entre otros factores, de la magnitud de la demanda y de la existencia de grupos urbanos capaces de organizarlas y financiarlas. En suma, el simple uso más intensivo de la mano de obra hacía posible el incremento de la producción y de la productividad del trabajo de numerosas economías familiares.

En definitiva, aun en ausencia de innovaciones tecnológicas, las economías de Antiguo Régimen disponían de cierto margen para el crecimiento, aunque dicho margen era pequeño o muy pequeño en la mayor parte de Europa. En realidad, en los siglos XVII y XVIII sí hubo mejoras técnicas y organizativas en las economías del viejo continente, si bien en la agricultura los progresos fueron mucho más reducidos que en el resto de sectores. Paolo Malanima afirma que la Europa moderna tenía un sistema económico dual que integraba a un sector que registró escasísimas innovaciones técnicas, la agricultura, y a otros, como la industria, el comercio, el transporte marítimo y las finanzas, en los que tuvieron lugar sustanciales avances tecnológicos y organizativos. Es muy probable que los rendimientos permaneciesen estancados o disminuyesen ligeramente en la agricultura europea, salvo en buena parte del territorio noroccidental, y que aumentaran en las manufacturas, el comercio, el transporte marítimo y las finanzas. Las ganancias de productividad de los sectores no agrarios se alcanzaban a través de la innovación técnica y organizativa, de los rendimientos crecientes de escala y de las economías externas generadas por la concentración de actividades en áreas relativamente reducidas (formación de mercados de factores especializados y mayores facilidades para la difusión tecnológica). Aunque los avances no tuvieron un carácter generalizado y en bastantes casos fueron exiguos, en ciertos sectores relevantes las ganancias de productividad alcanzaron una notable entidad. Así, por ejemplo, la productividad del transporte oceánico creció a una tasa del 1-1,5 por 100 entre 1600 y 1750; y en la industria, pese a que no hubo transformaciones radicales, se registraron cambios en los procedimientos de fabricación, innovaciones de producto y mejoras en la organización del trabajo y en los sistemas de comercialización. No es extraño, pues, que los sectores no agrarios se transformasen y creciesen más que el agrario, lo que generó importantes desequilibrios que el profundo cambio tecnológico introducido por la revolución industrial y el veloz crecimiento del comercio internacional acabarían corrigiendo en el transcurso del siglo XIX.

La urbanización, el comercio, y, a veces, la protoindustria fueron los principales motores de las transformaciones que elevaron la productividad del trabajo y la renta por habitante en las economías preindustriales. Es decir, los mayores impulsos para el cambio económico se gestaron fuera de la agricultura y dieron lugar a una creciente demanda de alimentos y materias primas que incentivaron la inversión y especialización de los productores de esos artículos. Cuando la actividad agraria se orienta hacia mercados locales o comarcales necesariamente estrechos, los oferentes se enfrentan a curvas de demanda no elásticas y, por ende, los términos de intercambio empeoran de un modo notable para aquéllos en los años en los que las cosechas sobrepasan sus niveles promedio en un porcentaje considerable. De ahí que la profundización y la mejora en el funcionamiento de los mercados fuesen requisitos para la inversión y la especialización en el sector agrario. Concretamente, el desarrollo de los mercados para la agricultura dependió, en lo esencial, del crecimiento de las urbes y del auge del empleo en los sectores no agrarios. Ahora bien, independientemente del origen de los primeros impulsos para el cambio, en las economías preindustriales, como ha reiterado

E. A. Wrigley, los niveles de productividad del trabajo en la agricultura *gobernaban* las posibilidades de crecimiento del resto de actividades (era prácticamente imposible sostener a un porcentaje creciente de población no agraria sin elevar la productividad del trabajo en el sector primario). Por tanto, una región no podría lograr un crecimiento apreciable y sostenido de su renta por habitante a menos que la productividad del trabajo de su agricultura aumentase. En realidad, el crecimiento era el resultado de la formación de una especie de círculo virtuoso entre el desarrollo de los mercados, alimentado por el avance de la urbanización y por el auge de los tráficos internos y externos, y el alza de la productividad en la agricultura.

El desarrollo de los mercados no constituyó un mero fruto de la iniciativa privada. Gran Bretaña, el país con un crecimiento económico premoderno más intenso y sostenido, logró desarrollar instituciones comerciales, monetarias, fiscales y financieras estables y relativamente eficientes, al tiempo que contó con gobiernos fuertes que consiguieron hacer respetar los derechos de propiedad y los contratos y que fueron capaces de desarrollar y sostener una poderosa armada que protegió con eficacia los intereses internacionales de comerciantes, transportistas y hombres de negocios. En suma, el Estado mercantilista inglés contribuyó de manera importante al desarrollo de los mercados y, en general, al éxito económico de dicho país en la segunda mitad del siglo XVII y en el XVIII.

El exiguo, nulo o negativo crecimiento del PIB por habitante fue la norma en la mayor parte de la Europa moderna porque el balance entre estímulos y restricciones para un crecimiento económico intensivo solía resultar desfavorable para los primeros. Las restricciones a menudo eran múltiples y de diversa naturaleza (medioambiental e institucional): la mediocre calidad de los suelos, la insuficiente dotación de recursos hídricos, la continentalidad, la inexistencia de ríos navegables, la falta de desarrollo de las infraestructuras del transporte, la excesiva desigualdad en la distribución de la renta, la persistencia del diezmo, la falta de colaboración entre propietarios territoriales y cultivadores directos, la agobiante presión fiscal, la deficiente definición de los derechos de propiedad, la inseguridad personal y de los contratos, las intromisiones de señores, gremios y ciudades en el funcionamiento de los mercados, la incapacidad del sistema energético para hacer frente a las nuevas demandas de fuerza de tracción y de combustible...

Diversos autores han insistido en la incapacidad del sistema energético tradicional para sostener un importante crecimiento económico una vez que la densidad de población sobrepasó determinados umbrales. En la Europa del siglo XVIII el consumo energético por persona y día alcanzaba un promedio de 15.000-20.000 kilocalorías (era bastante mayor en el norte que en el sur del continente, ya que existía una relación inversa entre radiación solar y consumo energético). Los animales de tiro, la leña, el agua, los hombres y el viento, tal vez por este orden, constituían las principales fuentes de energía. Para atender las necesidades energéticas por individuo se precisaban alrededor de 2 hectáreas de terreno: entre 0,5 y 1 hectáreas para producir cereales panificables, entre 0,5 y 1 para alimentar al ganado de tiro y 0,5 de bosque para obtener las cantidades precisas de combustible. Hacia 1600 Europa (sin incluir Rusia) contaba con unos 375 millones de

hectáreas productivas y con unos 90 millones de habitantes. Por tanto, disponía entonces de capacidad suficiente para atender a sus requerimientos energéticos; ahora bien, a escala *regional* sí había problemas: Italia, Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Inglaterra y Gales contaban con unos 105 millones de hectáreas de terrenos productivos para unos 56,4 millones de habitantes; además, las necesidades energéticas aumentaron con el crecimiento demográfico y económico de los siglos XVII y XVIII.

La Europa más desarrollada económicamente empleó diversos procedimientos para afrontar esas dificultades energéticas: 1) importó cereales, animales y madera de la periferia del continente; 2) explotó de un modo más intensivo lejanos e importantes caladeros, lo que aumentó las disponibilidades de proteínas animales; 3) incrementó el uso de carbón mineral y de turba (esto sólo tuvo una importancia notable antes de 1800 en Gran Bretaña y los Países Bajos); y 4) elevó la producción de energía por unidad de superficie. La intensificación de cultivos y la difusión de la patata, el maíz y las plantas forrajeras permitieron reducir la superficie de terreno precisa para el sustento de una persona y de un animal de tiro. La denominada «capacidad de sostenimiento» (*carryng capacity*) aumentó: ahora pudieron atenderse las necesidades energéticas por habitante con 1,5 hectáreas o con algo menos. Pese a todos estos cambios, en la Europa occidental, durante la segunda mitad del siglo XVIII, la población creció más velozmente que las disponibilidades energéticas, lo que provocó que la ingestión de calorías por habitante se redujese. En realidad, la solución de este problema se demoró hasta que los combustibles fósiles (carbón mineral, principalmente) se convirtieron en la principal fuente de energía, lo que no aconteció en la mayor parte de Europa hasta bien avanzado el siglo XIX.

En síntesis, el PIB por habitante creció de un modo muy lento e intermitente en el conjunto de Europa durante la segunda mitad del siglo XVII y en el XVIII; sólo en la parte noroccidental, que reunía condiciones favorables para el progreso agrario y para el desarrollo de los mercados, dicha variable registró un alza notable en la Edad Moderna. De modo que en este período se acentuó la divergencia económica entre los países europeos. La imagen que se infiere de las estimaciones del PIB por habitante es pesimista, pero para realizar un balance ponderado del período conviene, a mi juicio, considerar otras cuestiones: 1) es indudable que tuvo lugar un notable crecimiento de la densidad económica y que la elevación del PIB por km^2 generó condiciones favorables para un posterior aumento de la productividad del trabajo; 2) fuera de la Europa noroccidental, bastantes regiones y países participaron, aunque débilmente, en el proceso de crecimiento y de cambio estructural; 3) si bien de modo cansino, como ha señalado F. Crouzet, la economía europea se fue especializando, industrializando, urbanizando y sofisticando; y 4) Europa consolidó su hegemonía en los mares y en los tráficos internacionales. En definitiva, estamos analizando una fase histórica en la que los europeos «sembraron más que recolectaron»; incluso en Inglaterra la profunda transformación estructural de la economía (los sectores de más alta productividad, la industria y algunos servicios, ganaron claramente peso relativo a costa de los de más baja productividad, la agricultura y ciertos servicios tradi-

cionales) no fue acompañada de una rápida elevación de la renta por habitante. Los principales frutos de la lenta acumulación de capital humano y físico y de conocimientos científicos llegarían después de 1815, cuando el progreso tecnológico permitió superar algunos graves estrangulamientos productivos, el crecimiento del comercio internacional se aceleró y el desmoronamiento del Antiguo Régimen eliminó importantes obstáculos institucionales que venían dificultando el crecimiento económico moderno.

3.3. El crecimiento económico fuera de Europa

¿Tuvo lugar fuera de Europa un crecimiento económico intensivo (apreciable incremento del PIB por habitante) durante la Edad Moderna? Hasta hace relativamente poco tiempo los historiadores económicos respondían (dejando al margen a las colonias continentales americanas de Gran Bretaña) con un no rotundo a este interrogante. Se consideraba que sólo la Europa noroccidental había logrado un importante éxito económico en los siglos XVII y XVIII. Sin embargo, recientes investigaciones apuntan a que, en Japón y en ciertas regiones de la India y, sobre todo, de China, el PIB por habitante se incrementó de modo considerable en la Edad Moderna, especialmente en el siglo XVIII, y a que los diferenciales de desarrollo entre las regiones más avanzadas de Europa y China no fueron auténticamente importantes hasta el siglo XIX.

Hacia 1600 Asia concentraba alrededor del 65 por 100 de la población del planeta y generaba, como mínimo, la mitad del PIB mundial. Dos siglos después esos porcentajes eran ligeramente más bajos, pero el tamaño de la economía asiática seguía siendo muy superior al de la europea. En las zonas más avanzadas de la India y de China (el delta del Yangzi —frío Azul— era probablemente la región de mayor PIB por habitante de Asia), los niveles de productividad de sus agriculturas eran relativamente altos, las densidades manufactureras alcanzaban elevadas cotas, los tráficos regionales e interregionales tenían una considerable intensidad y los mercados funcionaban de una manera bastante eficiente. Se trataba, por tanto, de economías que presentaban notables semejanzas con las de los países de la Europa noroccidental. Por su parte, las diferencias entre las áreas más desarrolladas de Asia y Europa en términos de salarios reales, consumo por habitante de diversos artículos y esperanza de vida no eran demasiado abultadas.

Tras una profunda recesión durante buena parte del siglo XVII, la economía china registró un notable crecimiento desde, aproximadamente, 1680. De 1650 a 1800 la población de dicho país pasó de 100-150 millones de habitantes a unos 300 millones. No se trató de un crecimiento descontrolado: las familias chinas, al igual que muchas europeas, regularon cuidadosamente su tamaño para preservar sus niveles de bienestar.

La expansión de los regadíos y del arroz (que proporcionaba muchas más calorías por unidad de superficie cultivada que el trigo o el centeno) permitieron elevar la productividad de la tierra, mantener a poblaciones muy densas, aumentar la especialización y, en ocasiones, incrementar el PIB por habitante. En Chi-

na, entre 1400 y 1800, los rendimientos de los cereales crecieron más de un 80 por 100, porcentaje netamente superior al alcanzado en la mayor parte de países europeos. También la especialización económica progresó en el siglo XVIII, en especial en el sudeste del país: el medio Yangzi Jiang vendía cereales a otras zonas de China, el delta del Yangzi Jiang manufacturas y las áreas montañosas de Fujian té y tabaco.

Después de 1750 la expansión demográfica de las áreas periféricas perturbó el desarrollo económico del delta del Yangzi Jiang: por un lado, los excedentes de alimentos de aquéllas se redujeron; por otro lado, la expansión de la industria en algunas áreas periféricas determinó que sus exportaciones de materias primas y sus importaciones de manufacturas se redujesen. Por consiguiente, el coste de abastecimiento de alimentos y materias primas se incrementó y los mercados de manufacturas se contrajeron para las zonas más desarrolladas de China. Los intentos del delta del Yangzi Jiang de especialización en manufacturas de alta calidad sólo proporcionaron unos modestos resultados. Más tarde, los problemas económicos de China se agravarían como consecuencia de su debilidad militar, de los desórdenes interiores, de la ruptura de los equilibrios ecológicos y de las dificultades para explotar unos yacimientos de carbón mineral ubicados en la periferia y lejos de los ríos navegables.

Pese a la política aislacionista impuesta por la casa Tokugawa, Japón logró, en un contexto de escasa conflictividad interna, importantes avances económicos en los siglos XVII y XVIII gracias a la ampliación de los regadíos, al empleo de mejores semillas, al uso de mayores cantidades de fertilizantes, a la especialización de cultivos, al uso más intensivo de la mano de obra (sobre todo de la femenina) y a la expansión de la sericultura y de algunas actividades manufactureras basadas en el trabajo a tiempo parcial de las familias campesinas. En la organización agraria también se registraron importantes transformaciones: 1) los grandes grupos comunitarios tendieron a desaparecer y a ser sustituidos por pequeños grupos familiares; 2) la mayoría de los siervos adscritos a la tierra se convirtieron en trabajadores asalariados; y 3) la producción mercantil ganó terreno a costa de la orientada a atender las necesidades de los grupos comunitarios o de las unidades familiares.

Aunque el progreso de algunas zonas asiáticas en los siglos XVII y XVIII resulta incuestionable, hacia 1800 las perspectivas económicas no eran las mismas en tales áreas que en los países más avanzados de Europa: 1) el modelo de desarrollo del delta del Yangzi, de Gujrat (noroeste de la India) y de Japón era relativamente intensivo en mano de obra y el de la Europa occidental relativamente intensivo en capital; 2) en el terreno tecnológico, la ventaja de Europa con respecto a Asia se amplió apreciablemente en el siglo XVIII; y 3) la supremacía de Europa en el comercio internacional, en parte basada en su mayor poderío militar y naval, se había reforzado en el Setecientos.

Algunas zonas del continente americano, especialmente la franja costera oriental norteamericana, Nueva España (México), las Indias Occidentales y Brasil, formaron parte del grupo de regiones del planeta que registraron un mayor dinamismo económico en el siglo XVIII. La veloz expansión demográfica y econó-

mica de dichos territorios del Nuevo Mundo se basó en la explotación de importantes yacimientos de oro y plata, en el desarrollo de grandes plantaciones que empleaban mano de obra esclava, en la creciente demanda europea de productos ultramarinos de demanda elástica y en los progresos del transporte marítimo.

Convendría, sin embargo, tener presente que el continente americano no recuperó su nivel de población de finales del siglo xv (es decir, de antes de la colonización europea) hasta la primera mitad del XVIII. Hacia 1700 la población americana no llegaba a representar el 2,5 por 100 de la población del planeta. El peso, pues, del Nuevo Mundo en el PIB mundial era muy pequeño.

Entre 1607 y 1733 los ingleses establecieron las llamadas Trece Colonias en la franja costera oriental norteamericana. Como en esos territorios las tierras fértiles abundaban y la mano de obra y el capital eran escasos, resulta lógico que se organizase una economía basada en la agricultura. La población de las Trece Colonias o de Estados Unidos ascendía a 50.000 habitantes en 1650, a 251.000 en 1700, a 1.171.000 en 1750 y a 5.297.000 en 1800. De modo que la densidad demográfica, pese al veloz crecimiento de la población (a una tasa del 3,1 por 100 de 1700 a 1800), seguía siendo muy reducida a comienzos del siglo XIX; además, el grado de urbanización era exiguo: todavía en 1790 más del 90 por 100 de la población estadounidense vivía en granjas y en pequeñas comunidades rurales. En ese contexto de relativa debilidad de la demanda interna, es lógico que el comercio exterior fuese un importante motor del desarrollo económico.

En dichas colonias británicas se fueron configurando, de acuerdo con sus características medioambientales, tres grandes áreas económicas: 1) Nueva Inglaterra, cuyos suelos no eran demasiado fértiles, tendió a especializarse en la pesca, el comercio de pieles, la explotación forestal, la construcción naval y los servicios marítimos; 2) las llamadas Colonias Intermedias se centraron en la producción cerealista y ganadera y en el transporte marítimo; y 3) el Sur se especializó en la producción de tabaco, arroz, añil, índigo y, desde finales del siglo XVIII, algodón.

La escasez de mano de obra constituía uno de los problemas fundamentales que frenaba el desarrollo de la economía norteamericana: para poner en explotación las enormes extensiones de terrenos fértiles disponibles y para construir unas mínimas infraestructuras se precisaba incorporar grandes cantidades de fuerza de trabajo. En Inglaterra había personas deseosas de emigrar al Nuevo Mundo, pero el coste del pasaje era inicialmente bastante elevado. Se encontró una fórmula para hacer posible la travesía de numerosos europeos: algunos navieros y hombres de negocios financiaron el pasaje a quienes carecían de medios para sufragarlo a cambio de que el emigrante suscribiera un contrato de servidumbre temporal en el que se comprometía a trabajar un determinado número de años. Posteriormente, los navieros y hombres de negocios vendían en los puertos americanos tales contratos a los demandantes de fuerza de trabajo. Alrededor de 360.000 trabajadores que habían suscrito tales contratos arribaron a las colonias británicas americanas entre 1580 y 1775. Con ello en absoluto se cubrieron las necesidades de mano de obra. A partir de 1660 los plantadores sureños, primero los de tabaco y luego los de otros cultivos igualmente intensivos en fuerza de tra-

bajo, recurrieron cada vez en mayor medida a la adquisición de esclavos africanos: hasta que el Congreso prohibió su importación en 1808, unos 661.000 fueron desembarcados en puertos norteamericanos.

El PIB y el PIB por habitante norteamericanos crecieron a tasas cercanas al 3,5 y al 0,4 por 100, respectivamente, en el siglo XVIII. De modo que también hubo un crecimiento intensivo importante en Norteamérica (ligeramente superior al británico), pero tasas de crecimiento del PIB por habitante próximas o por encima del 1 por 100 no se alcanzaron hasta después de 1820. Aparte de la excelente dotación de recursos agrarios y minerales, el éxito de la economía norteamericana se basó en la explotación de los esclavos y en la elevada cualificación de los inmigrantes blancos (el porcentaje de alfabetos entre estos últimos era mayor que el del conjunto de la población británica; además, ese diferencial tendió a aumentar en el siglo XVIII).

Nueva España experimentó un prolongado y notable crecimiento económico y demográfico durante el siglo XVIII. Aunque no hay unanimidad entre los especialistas, la mayor parte de las investigaciones recientes apuntan a que la renta por habitante aumentó durante el siglo XVIII. El principal motor del crecimiento fue la expansión minera, principalmente la de plata, y sus efectos de arrastre, entre ellos los de una creciente especialización productiva y una intensificación de las actividades mercantiles internas y externas. Las reformas borbónicas, algunas de ellas iniciadas ya en la primera mitad del siglo, no son ajenas al dinamismo de algunos sectores. No obstante, un importante sector de subsistencia, sujeto a rendimientos decrecientes, permaneció al margen de las transformaciones, que afectaron de forma desigual a las distintas regiones y grupos sociales y étnicos. A finales del período colonial, Nueva España se había convertido en una pieza clave de las finanzas de la monarquía española debido al aumento de la presión fiscal y de las remesas hacia la metrópoli, pero también al crecimiento económico y demográfico del virreinato.

En Brasil, la población no indígena ascendía a 0,15 millones de personas en 1650, a 2,5 millones en 1800 y a 3,6 millones en 1819 (creció, por tanto, al 1,9 por 100 entre 1650 y 1819). En el siglo XVIII arribaron 1,8 millones de esclavos africanos, que se destinaron principalmente a las plantaciones de azúcar y a las minas de oro.[5] Además, unos 600.000 portugueses emigraron hacia Brasil durante el Setecientos. En dicho país, aparte del azúcar, también se expandieron el tabaco, el algodón y una ganadería de tipo extensivo. Ahora bien, el descubrimiento de minas de diamantes y, sobre todo, de oro en las tierras del interior (a finales del siglo XVII) fue el principal factor determinante del *boom* económico de Brasil en los dos primeros tercios del siglo XVIII. La producción media anual de oro ascendió a 900 Kg en 1700-1720, a 1.962 en 1721-1739, a 5.733,5 en 1740-1759, a 1.857,75 en 1760-1779 y a 1.005,2 en 1780-1799. El agotamiento de los yacimientos auríferos desaceleró el crecimiento de la economía brasileña en el último tercio del siglo XVIII.

5. Brasil fue el destino de cerca del 40 por 100 de todos los esclavos africanos embarcados hacia el continente americano.

Fuera de Europa, pues, también hallamos regiones y países en los que el PIB por habitante aumentó en el siglo XVIII, pero, al igual que en el viejo continente, predominaron de manera abrumadora los territorios en los que el crecimiento económico, cuando tuvo lugar, fue lento, intermitente y extensivo.

3.4. La población europea

A mediados del siglo XVII Bélgica y Holanda eran los territorios más densamente poblados de Europa (49,2 hab/km^2 y 44,8, respectivamente); Francia e Italia se hallaban un escalón por debajo (40,1 y 37,8 hab/km^2, respectivamente); Reino Unido y Alemania estaban en el siguiente peldaño con densidades de población inferiores a los 30 hab/km^2; las zonas interiores de la Europa oriental y septentrional constituían las áreas del continente de poblamiento más débil con densidades inferiores a los 10 o, incluso, a los 5 hab/km^2. El grado de ocupación del espacio y, por ende, las posibilidades roturadoras y de crecimiento de la población eran, pues, bastante diferentes en las distintas zonas de Europa.

La población europea aumentó un 11,3 por 100 en el siglo XVII (a una tasa anual del 0,11 por 100) y un 56,7 por 100 en el XVIII (a una tasa del 0,45 por 100). La segunda mitad del Seiscientos fue de recuperación demográfica en la mayor parte del continente, pero aquélla no llegó a ser completamente general hasta después de 1720; por ejemplo, la población inglesa registró un ligero descenso entre 1656 y 1701 y la población francesa permaneció estancada entre 1670 y 1720. A escala europea, no obstante, el máximo de población de comienzos del siglo XVII ya se había recobrado antes de 1700. El número de habitantes europeos tendió a expandirse de un modo cada vez más veloz: aquél creció al 0,27 por 100 entre 1650 y 1700, al 0,38 por 100 entre 1700 y 1750 y al 0,52 por 100 entre 1750 y 1800.

Entre 1600 y 1800, la Europa noroccidental, la Europa oriental y la Europa septentrional fueron las zonas del continente, como ponen de manifiesto los cuadros 1.1 y 3.2, que registraron incrementos de población de mayor intensidad (crecieron prácticamente a la misma tasa: al 0,41 o al 0,42 por 100). La expansión demográfica en la Europa meridional y en la Europa central fue bastante menor: en esas dos zonas la tasa de crecimiento de la población, en ese mismo período, fue de sólo el 0,18-0,20 por 100. La rapidez del crecimiento del número de habitantes dependió, entre otros factores, del aumento de la productividad del trabajo y del alza del PIB por habitante (países de la Europa noroccidental), pero también del margen existente en las diferentes regiones para colonizar más intensamente el territorio y/o para realizar ese mismo cometido más allá de las fronteras vigentes (Europa oriental y Europa septentrional). La población creció con lentitud en países con un débil crecimiento económico (Italia) y/o en países donde el margen para llevar a cabo nuevas roturaciones era relativamente pequeño (Francia).

En Europa, la población urbana creció algo más que la rural en los siglos XVII y XVIII: aquélla representaba el 8,3 por 100 del total de efectivos humanos en 1650, el 9,2 por 100 en 1700, el 9,5 por 100 en 1750 y el 10 por 100 en 1800.[6] Por

CUADRO 3.2. TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN EN ZONAS Y VARIOS PAÍSES DEL CONTINENTE EUROPEO (en %)

	1650-1700	*1700-1750*	*1750-1800*	*1650-1800*	*1600-1800*
Europa	0,27	0,38	0,52	0,39	0,28
Europa septentrional	0,28	0,45	0,66	0,46	0,41
Europa noroccidental	0,18	0,42	0,68	0,43	0,42
Europa central	0,25	0,33	0,40	0,33	0,18
Europa meridional	0,37	0,32	0,33	0,34	0,20
Europa oriental	0,29	0,48	0,64	0,47	0,41
Inglaterra	–0,07	0,26	0,87	0,35	0,39
Bélgica	0,58	0,47	0,34	0,46	0,42
Holanda	0,03	0,03	0,15	0,07	0,16
Alemania	0,79	0,43	0,44	0,56	0,15
Francia	–0,05	0,27	0,35	0,19	0,19
Italia	0,31	0,28	0,31	0,30	0,16
España	0,50	0,39	0,32	0,40	0,24
Portugal	0,58	0,37	0,44	0,46	0,35

FUENTES: McEvedy & Jones (1978); Briaben (1979); De Vries (1994); Mitchell (1998); Pounds (2000); Bardet y Dûpaquier (eds.) (2001), I y II; Pérez Moceda (1988) y (2002); Malanima (2000) y (2003); y Maddison (1991), (2002) y (2003).

tanto, pese a que su peso relativo aumentó algo, el predominio de la población rural seguía siendo apabullante en la Europa de comienzos del siglo XIX. Entre 1650 y 1800, la urbanización sólo avanzó con rapidez en Gran Bretaña; en la mayor parte de países europeos su progreso fue modesto (Francia, Italia y Alemania); es más, en unas pocas naciones el porcentaje de población urbana cayó suave (Holanda y Bélgica) o abruptamente (Portugal). El pequeño avance de la urbanización revela el lento cambio estructural de la economía europea en los siglos XVII y XVIII, si bien, como constataremos más adelante, una parte de aquél tuvo lugar fuera del ámbito urbano a través fundamentalmente del desarrollo de la industria rural. Las ciudades que tuvieron una mayor expansión en el Seiscientos fueron los núcleos portuarios de la fachada atlántica y las capitales de los Estados.

La aceleración del crecimiento demográfico en la Europa del siglo XVIII obedeció tanto al incremento de la tasa de natalidad, como a un retroceso de la de mortalidad, suave entre 1720 y 1790, y algo más pronunciado posteriormente. El alza de la tasa de natalidad respondió a las mayores oportunidades de empleo y, en general, a la pequeña mejora en la coyuntura económica. La caída de la mortalidad fue de bastante mayor magnitud en la Europa noroccidental, en la Europa septentrional y en algunos países de la Europa central que en el resto del continente. Las razones de tal descenso no son bien conocidas; ahora bien, éste ocu-

6. Considerando como urbanos todos los núcleos de más de 10.000 habitantes.

rrió de manera simultánea en países que registraron evoluciones económicas, sociales y culturales relativamente dispares, lo que ha inducido a los demógrafos a subrayar la importancia de los factores biológicos, climáticos y ecológicos en la disminución de la mortalidad. Como la dieta no mejoró o, incluso, empeoró en la mayor parte de Europa en el siglo XVIII, los cambios en la alimentación no pudieron ser responsables de la caída de la mortalidad. En cuanto a la medicina preventiva, el único avance importante, la vacuna de Jenner contra la viruela, data de los años finales del Setecientos.

En lo que atañe a las crisis de mortalidad, merece la pena señalar dos novedades: 1) la práctica desaparición de la peste; y 2) la mitigación de las crisis de subsistencia en algunas regiones de la Europa occidental. Las dos últimas grandes oleadas de peste en Europa se registraron en 1656 y 1665. La menor virulencia de los gérmenes, la progresiva inmunización de la población y la eficacia de los cordones sanitarios parecen haber contribuido a la desaparición de la peste en Europa. Sin embargo, este fenómeno fue acompañado del creciente protagonismo de otras epidemias, principalmente de la viruela, que se tornó endémica en bastantes zonas.

La tasa de mortalidad siguió siendo significativamente más elevada en las ciudades que en los núcleos rurales. El hacinamiento, la insalubridad de las viviendas, la promiscuidad, la inexistencia de higiene pública, la suciedad de las calles y la contaminación del agua determinaban que en las urbes existiesen condiciones propicias para la aparición y propagación de epidemias; además, en las ciudades se concentraba buena parte de los menesterosos y de la población marginal. Como el crecimiento vegetativo en las urbes era casi siempre negativo, la expansión de aquéllas hubo de sustentarse en una fuerte corriente inmigratoria procedente de las zonas rurales.

La emigración transoceánica fue débil hasta el siglo XIX. De hecho, entre 1492 y 1820 fueron a América cinco o seis veces más africanos que europeos. El número de europeos asentados en Asia aún era menor que en América. Los mayores movimientos migratorios tuvieron lugar dentro de cada uno de los países europeos, destacando dos corrientes: la que iba desde los núcleos rurales hacia las urbes y la que iba desde las zonas interiores hacia las áreas litorales.

La transición demográfica únicamente se inició a mediados o finales del siglo XVIII en la Europa noroccidental y en zonas de la Europa septentrional, central y meridional. En el resto del continente, la caída de la mortalidad fue muy leve o inexistente. Los modelos demográficos de los distintos países y regiones del viejo continente presentaban contrastes bastante marcados: en un extremo se situaban los territorios del norte y del noroeste con tasas vitales relativamente bajas (modelo de baja presión demográfica en el que la tasa de natalidad no superaba el 35-36 por 1000 y la de mortalidad el 30 por 1000), mientras que en el otro se hallaba la mayor parte de las áreas de la Europa oriental y de la Europa mediterránea con tasas muy altas para los parámetros europeos (modelos de alta presión demográfica con tasas de natalidad y mortalidad cercanas o por encima del 40 y del 35 por 1000, respectivamente). En cuanto a la nupcialidad, en buena parte de la Europa occidental el celibato y el matrimonio tardío de las mujeres se consoli-

daron como las principales armas anticonceptivas y, por ende, como los instrumentos básicos de autorregulación demográfica.

3.5. La agricultura

Diversos factores determinaron que, en la segunda mitad del siglo XVII, la recuperación de las economías campesinas en buena parte de Europa, pese a la moderación de las rentas territoriales y de la presión fiscal, fuese lenta y titubeante. En primer lugar, la recesión de la primera mitad del Seiscientos había provocado la descapitalización de bastantes productores agrarios que habían tenido que desprenderse de sus reservas metálicas y de parte de su ganado y de su patrimonio territorial; de modo que la capacidad productiva de numerosos campesinos había mermado y la recomposición de la misma constituía una tarea complicada que no podía alcanzarse en un breve período de tiempo. En segundo lugar, la deflación de los precios agrarios frenaba o anulaba la recuperación de los ingresos de los campesinos. En tercer lugar, aunque el nivel de las actividades bélicas en Europa disminuyó después de 1648, en la segunda mitad del siglo XVII estallaron importantes guerras que provocaron nuevos e importantes incrementos de la presión fiscal sobre el sector agrario en los países beligerantes; además, las deudas acumuladas por los Estados y los municipios durante la guerra de los Treinta Años impidió que las cargas tributarias pudieran reducirse rápida y sustancialmente en bastantes países tras la paz de Westfalia de 1648. En cuarto lugar, ante la despoblación ocasionada por las guerras y la disminución de la demanda de granos y productos ganaderos de la Europa occidental, los terratenientes de la Europa oriental reaccionaron intentando extender e intensificar la servidumbre; el logro, al menos en parte, de ese objetivo ocasionó un debilitamiento de las economías campesinas y un descenso de la productividad en la agricultura de las zonas donde las prestaciones en trabajo aparecieron o se elevaron (Polonia, Hungría, Bohemia y Moravia, por ejemplo). En suma, los factores que impulsaban la recuperación quedaron contrarrestados, al menos parcialmente, por otros de signo opuesto que tendían a bloquearla. De ahí que aquélla fuese poco consistente en no pocas regiones europeas hasta después de 1720.

La agricultura inglesa se alejó de la norma europea en el siglo XVII, especialmente en el último tercio: se alcanzaron avances apreciables en la productividad y en los rendimientos gracias a los sistemas de rotación de cosechas y al uso de mejores semillas. El éxito de los nuevos ciclos de cultivo, cada vez más perfeccionados y ajustados a las características de los distintos terrenos, se basó en: 1) las leguminosas devolvían nutrientes, sobre todo nitrógeno, a los suelos; 2) la incorporación de las plantas forrajeras a las rotaciones posibilitó un incremento de la densidad ganadera y, por tanto, un abonado más intensivo de los labrantíos; y 3) las secuencias de los cultivos fueron organizadas de modo que cada cosecha absorbía elementos químicos distintos de un estrato del suelo diferente que la precedente y la posterior. Todo ello, junto a la utilización de mejores semillas, hizo posible que la proporción entre la superficie sembrada y la cultivada crecie-

se y que se lograsen rendimientos por hectárea más elevados. No obstante, estas nuevas técnicas agronómicas no se difundieron con rapidez en toda Inglaterra: en el último tercio del siglo XVII aquéllas progresaron bastante más en los valles del sur y del este que en el resto del país.

Durante bastante tiempo se consideró que los cercamientos y la subsiguiente formación de explotaciones compactas de mayor tamaño desempeñaron un papel clave en los progresos de la agricultura británica. Sin embargo, diversas investigaciones han demostrado que la influencia del vallado de las fincas y de la dimensión de las explotaciones sobre los rendimientos fue reducida; de hecho, en pequeñas granjas situadas en zonas donde aún prevalecía un sistema de campos abiertos también se lograron avances significativos en los rendimientos y en la productividad del trabajo. La pequeña explotación fue, pues, capaz, como ha enfatizado R. Allen, de invertir y de modernizarse. No obstante, la expansión de las grandes granjas permitió liberar mano de obra de la agricultura y, por ende, contribuir a que en Inglaterra el peso relativo del empleo en los sectores no agrarios, que eran los de más alta productividad, acabase siendo bastante mayor que en los países de la Europa continental.

Estas transformaciones de la agricultura británica, iniciadas en un período de ingresos y precios bajos y, por tanto, de dificultades, se vieron favorecidas por la política de precios y por el comportamiento de los terratenientes. Éstos aceptaron rentas más bajas, incrementaron las inversiones en sus fincas y presionaron al gobierno para que subvencionara las exportaciones de cereales a fin de sostener los precios agrícolas. En consecuencia, aunque no optaron por la explotación directa, los terratenientes ingleses se involucraron más en la gestión de sus fincas ayudando a sus arrendatarios a superar los problemas, comportamiento poco frecuente en la Europa continental. Por su parte, las subvenciones gubernamentales a las exportaciones de cereales supusieron un importante apoyo para las rentas agrarias y, por ende, para facilitar las inversiones en dicho sector.

Las agriculturas holandesa y francesa, en cambio, no obtuvieron buenos resultados en las cuatro últimas décadas del siglo XVII. Ahora bien, la productividad por trabajador en la del primer país había aumentado un 80 por 100 entre 1500 y 1650 y era, en esta última fecha, la más elevada de Europa. Después de 1660, sin embargo, Holanda entró en la prolongada fase de suave declive económico debido a las guerras con Inglaterra y Francia, al subsiguiente incremento de las cargas fiscales (que, además, recayó fundamentalmente sobre la agricultura), al reforzamiento de las políticas proteccionistas por parte de casi todos los países, a los problemas para mantener la competitividad de sus manufacturas que tenían que soportar unos costes laborales demasiado altos y a las dificultades energéticas derivadas de la necesidad de explotar turberas en zonas bastante alejadas de los centros industriales. Todo ello provocó una crisis urbana que rápidamente afectó a una agricultura muy ligada a los mercados de las ciudades y cuya evolución dependía en buena medida de las inversiones en infraestructuras.

Después de 1720 el crecimiento agrario se aceleró en casi toda Europa en respuesta a las nuevas necesidades, estímulos y posibilidades: 1) el número de bocas que era preciso alimentar se expandió más velozmente; 2) la urbanización y el

crecimiento del comercio, tanto del regional e interregional como del internacional, generaron mayores incentivos para el auge de la producción mercantil en la agricultura; y 3) la paulatina mejora en el funcionamiento de los mercados y la parcial liberalización del comercio de cereales en algunos países europeos redujeron los riesgos de participación en las transacciones mercantiles. La respuesta de las agriculturas de los distintos países a los cambios institucionales y a las modificaciones en la magnitud y composición de la demanda fue bastante diversa.

En Gran Bretaña y en algunas zonas de la Europa occidental (en el norte de Francia, en el norte de Italia, en áreas de Bélgica, en Suiza, en Dinamarca y en parte de Alemania occidental) el crecimiento agrario se basó en buena medida en el uso más intensivo de la tierra mediante la introducción de sistemas de rotación de cosechas y/o mediante la conversión de pastizales en prados artificiales sembrados de trébol, pipirigallo, colza y alfalfa. En todas estas zonas aumentó el peso relativo del producto ganadero. Dinamarca y Suiza estaban especializadas en la cría de ganado bovino que en parte exportaban a Holanda y al norte de Alemania, la primera, y al norte de Italia y al sur de Alemania, la segunda. La principal diferencia entre Gran Bretaña y las citadas zonas de la Europa occidental radicó en que la difusión de las nuevas técnicas agronómicas fue generalmente más temprana y veloz en la isla.

En unas pocas regiones europeas el crecimiento agrario se basó principalmente en la expansión de cultivos arbóreos o arbustivos especializados que eran más rentables e intensivos que los cereales tradicionales y que a veces crecieron a sus expensas. La viticultura fue, por ejemplo, el pilar fundamental del auge agrario de Cataluña y de la región bordelesa.

En numerosas zonas europeas, principalmente allí donde las posibilidades roturadoras eran escasas y la presión de la población sobre los recursos agrarios superaba determinados umbrales, el incremento en la disponibilidad de alimentos se logró, al menos en buena medida, mediante la difusión del maíz y/o la patata (también del arroz, aunque sólo en algunas comarcas del norte de Italia y del Levante español), cultivos de origen americano que aportaban bastantes más calorías por unidad de superficie sembrada que el trigo, la avena o el centeno. En el siglo XVII el maíz ya se había convertido en un cereal de considerable importancia en el norte de España y de Portugal, en algunas zonas de Francia y en la llanura padana. En el Setecientos se difundió por bastantes más zonas europeas. Por su parte, el cultivo de la patata progresó en Alemania, Austria, Suiza, el norte de Francia, Flandes e Irlanda. Ambos productos permitieron alimentar a poblaciones más densas, pero su difusión no entrañó un alza notable del valor de la producción por hectárea, ni dio lugar a una activación de los tráficos regionales, nacionales o internacionales (ya que el maíz y la patata eran productos baratos y destinados al consumo familiar o a mercados próximos). Por consiguiente, estos cultivos calóricos permitieron ahorrar tierra en áreas donde este factor era escaso, pero su introducción no desencadenó un auténtico progreso agrario.

En realidad, en la mayor parte de Europa el crecimiento agrario siguió sustentándose fundamentalmente en la extensión de cultivos a través de la roturación de pastizales y de bosques. Es cierto que el margen para ampliar las labores agrí-

colas era escaso en las zonas intensamente colonizadas (los Países Bajos, Francia, gran parte de Italia, algunas zonas de Alemania), pero en extensas áreas de la Europa meridional, de la Europa septentrional y, sobre todo, de la Europa oriental la tierra seguía siendo en el siglo XVIII un factor de producción relativamente abundante. En Rusia, las actividades colonizadoras fueron importantes en el este y en el sur, implicaron un desplazamiento de las fronteras vigentes y permitieron una rápida expansión demográfica. Ahora bien, la presión de la población y la existencia de tierras susceptibles de ser roturadas no siempre se tradujeron en ampliaciones sustanciales del área de superficie cultivada: las roturaciones a menudo apenas progresaban debido a la falta de recursos financieros, a los problemas institucionales y/o a la oposición de los grandes ganaderos y/o de los grandes propietarios rentistas (interesados en evitar que la rápida extensión de las labores deprimiese la demanda de tierras en arrendamiento).

La importancia que tuvieron las distintas vías de expansión agraria condicionó las posibilidades de crecimiento del PIB por habitante en los distintos países y regiones: la elevación de la productividad del trabajo en el sector primario, necesaria para sostener un aumento del tamaño relativo de los sectores con rendimientos crecientes, únicamente se registró allí donde se difundieron cultivos especializados y, sobre todo, donde se propagaron las nuevas técnicas agronómicas y se emplearon mejores semillas. Y ello sólo aconteció en una parte minoritaria del territorio europeo: en bastantes regiones de la Europa noroccidental, en algunas de la Europa central, en muy pocas de la Europa mediterránea (en el norte de Italia, en Cataluña y en Valencia) y en prácticamente ninguna de la Europa oriental.

El balance de la agricultura europea en el Setecientos fue, pues, bastante desigual desde un punto de vista territorial y globalmente poco favorable. Según las estimaciones de P. Malanima, el producto agrario europeo por habitante se redujo un 1,2 por 100 en el siglo XVII y un 2,5 por 100 en el XVIII (véase el cuadro 3.3). No obstante, el producto agrario por trabajador, aunque en proporciones modestas, sí parece haber registrado un aumento en el siglo XVIII, al menos en la Europa occidental. Y ello permitió un moderado incremento en el porcentaje de empleados en sectores no agrarios.

CUADRO 3.3. PRODUCTO AGRÍCOLA EUROPEO POR HABITANTE
Números índice (base 100 = 1500)

Año	*Índice*
1300	95
1400	103
1500	100
1600	81
1700	80
1800	78

FUENTE: Malanima (2003b, 126).

La agricultura europea fue capaz en el siglo XVIII de alimentar a más bocas, pero, aparte del deterioro en la dieta, la expansión conllevó a menudo un empeoramiento de los niveles de vida de amplios sectores del campesinado: la fragmentación de las explotaciones (la superficie productiva no solió crecer tan rápidamente como la población), la mayor presión fiscal y el alza de la renta de la tierra colocaron a numerosas pequeñas explotaciones al borde del umbral de inviabilidad en las últimas décadas del Setecientos. Muchas familias rurales tuvieron que incrementar notablemente su oferta de fuerza de trabajo con el propósito de obtener los ingresos necesarios para mantenerse y reproducirse, lo que provocó un acusado descenso de los salarios reales. En consecuencia, en el siglo XVIII se registró una importante redistribución de la renta en favor de grandes propietarios rentistas y de los grandes y medianos productores que vieron reducirse sus costes laborales y revalorizarse sus excedentes alimenticios, sobre todo los de demanda no elástica, a medida que la población aumentó y que la oferta no consiguió expandirse tan velozmente como la demanda. También el incremento de la producción mercantil en las regiones de agricultura *rica* fue acompañado de mayores desigualdades en la distribución del ingreso. J. L. Van Zanden y E. Horlings sostienen que el desarrollo de los mercados fue la causa (no la consecuencia) de la aceleración del proceso de diferenciación campesina.

3.6. Las manufacturas

En la Europa de la segunda mitad del siglo XVII y del XVIII, las actividades manufactureras y los servicios, sobre todo en los países occidentales, crecieron algo más rápidamente que el sector agrario. En este sentido resultan reveladores tanto los progresos en la urbanización como el notable incremento de la participación de los productores de numerosos núcleos rurales en el transporte de mercancías y, sobre todo, en diversas actividades industriales.

En lo fundamental, el crecimiento manufacturero se logró merced al empleo de más fuerza de trabajo que vivía mayoritariamente en núcleos rurales. Ello entrañó que el predominio de la agricultura en las actividades económicas de localidades de menos de 5.000 habitantes, especialmente en la Europa noroccidental, se tornase menos rotundo: hacia 1800 la población no agraria de los núcleos rurales representaba el 36 por 100 en Inglaterra, el 29 por 100 en Alemania, el 29 por 100 en Bélgica, el 28 por 100 en Francia, el 25 por 100 en Holanda, el 20 por 100 en Italia y el 16 por 100 en España. Este tipo de expansión manufacturera, protagonizado principalmente por productores aldeanos que a veces trabajaban por encargo de empresarios urbanos (que le suministraban las materias primas y comercializaban el producto final en diferentes mercados a menudo bastante alejados de los centros de producción), obedeció a factores de signo diverso: 1) durante buena parte del siglo XVII, la atonía de la demanda y el recrudecimiento de la competencia indujo a los empresarios a trasladar parte de las actividades manufactureras de las ciudades a los núcleos rurales próximos a fin de reducir los costes laborales (en el campo los salarios eran más bajos debido al subempleo de

una parte notable de la población y al carácter más moderado de los impuestos sobre el consumo de alimentos básicos); 2) algunos empresarios desplazaron parte de sus actividades a las aldeas con el propósito de eludir los controles y las restricciones gremiales; 3) la reducción del tamaño de las explotaciones campesinas, sobre todo al aumentar la presión de la población sobre los recursos agrarios en el siglo XVIII, forzó a no pocas familias a ampliar su oferta de trabajo para las actividades manufactureras (la incorporación de numerosas mujeres y niños a las labores transformadoras fue clave para la movilización de mano de obra en el campo y, en definitiva, para el éxito de la protoindustrialización); y 4) con el propósito de poder incrementar su capacidad de compra en los mercados, un amplio y variado segmento de economías familiares, principalmente de la Europa noroccidental, tendió a utilizar su tiempo de manera «más industriosa» al dedicar menos horas al ocio y a la producción destinada al autoconsumo y más horas a la producción para el mercado.[7]

Aunque el crecimiento manufacturero se basó, en lo esencial, en el uso de más fuerza de trabajo, no faltaron las innovaciones en los procedimientos de fabricación, en los productos, en la comercialización y en la organización del trabajo. La tendencia al abaratamiento de las manufacturas con respecto a los alimentos apunta a que el alza de la productividad estaba siendo claramente mayor en la industria que en la agricultura. No obstante, el ritmo al que aumentó la eficiencia en la producción manufacturera de la Europa continental fue mucho menor que después de 1815, las mejoras en los procedimientos de fabricación obedecieron bastante más a la división del trabajo y a la pericia manual que a la introducción de nuevas máquinas, y el ascenso de la productividad en la industria sólo alcanzó una notable magnitud en algunos países de la Europa occidental.

El sistema de trabajo domiciliario rural se desarrolló sobre todo en el sector textil, pero también en la fabricación de zapatos, herramientas, armas, relojes y otros objetos. La industria rural compitió con la urbana en ciertas fases productivas de determinados sectores, pero las actividades transformadoras intensivas en capital y/o en mano de obra especializada siguieron desarrollándose en las ciudades, el trabajo domiciliario por encargo no fue un fenómeno exclusivamente rural y el desarrollo protoindustrial vino a reforzar las funciones comerciales y de servicios de las urbes.

Los gremios tendieron a perder poder, aunque a un ritmo muy desigual en las distintas regiones europeas, y a transformarse. Los gremios se habían adaptado bien a las necesidades de mercados urbanos bastante compartimentados. A medida que los mercados se ampliaron y profundizaron, los comerciantes-fabricantes cobraron una creciente importancia en la organización de la producción manufacturera. Aquéllos, en ocasiones, fueron poco a poco transformando a los miem-

7. Ese cambio constituyó la esencia de la llamada «revolución industriosa», que se vio estimulada por el abaratamiento en términos relativos de algunos bienes, por la mayor variedad de productos ofrecidos en los mercados, por la reducción de los costes de transacción y por las alteraciones en los gustos de un amplio segmento de europeos [Vries (1994)]. Los costes de transacción incluyen los de transporte, negociación, información, ejecución de los contratos y protección frente a la coerción.

bros de los gremios en trabajadores subordinados a ellos. Tal fenómeno aconteció cuando los gremios de fabricantes doblegaron a los gremios de oficio o cuando los maestros más poderosos se transformaron en empresarios y lograron imponer sus criterios a sus respectivas corporaciones. Sin embargo, en varios países (por ejemplo, en Alemania) los gremios conservaron su fortaleza y lograron obstaculizar la introducción de nuevas técnicas en las manufacturas setecentistas. Los príncipes alemanes, después de la guerra de los Treinta Años, habían otorgado nuevos privilegios a los gremios y a otras instituciones tradicionales para asegurarse su apoyo fiscal y político.

La intervención de los Estados europeos en las actividades transformadoras se incrementó desde mediados del siglo XVII: no pocos crearon empresas manufactureras (fábricas reales), otorgaron subsidios, promovieron políticas proteccionistas o prohibicionistas y aprobaron normas reguladoras de la actividad industrial. Un alto porcentaje de las fábricas reales se dedicaba a la producción de artesanías de lujo (tapices, paños, objetos de vidrio...) o de armas. Los costes de producción de casi todas ellas eran excesivos y su vida a menudo fue efímera; no obstante, algunas introdujeron innovaciones tecnológicas y elaboraron productos de alta aceptación en los mercados. Por su parte, la demanda estatal, aunque en aumento, siguió siendo una pequeña parte de la demanda total de manufacturas.

El desarrollo de la protoindustria, que se vio facilitado y alimentado por el incremento del consumo de bastantes familias de clase media y media-baja, por la creciente demanda americana y por la mejora de los sistemas de distribución y crédito, contribuyó, a su vez, a la expansión de los tráficos interregionales y de la agricultura mercantil, al adiestramiento de mano de obra, a la generación de hábitos inversores en la industria, a la aceleración del crecimiento demográfico y al incremento de la capacidad de compra de muchas familias campesinas. No obstante, esas aportaciones a veces fueron débiles o inexistentes; además, como ha subrayado K. Pomeranz, el desarrollo protroindustrial generó pobreza en algunas zonas (cuando las familias acabaron dependiendo casi exclusivamente de unos salarios muy bajos y a veces bastante irregulares) y acentuó los desequilibrios medioambientales (al provocar intensos procesos de deforestación).

Desde un punto de vista espacial, los progresos de la industria fueron bastante mayores en la Europa occidental que en la Europa oriental. En la primera, Inglaterra fue el país que más terreno ganó en términos absolutos y relativos, Holanda tendió a perder posiciones desde 1670 y Alemania e Italia no consiguieron recuperar los lugares destacados, especialmente la segunda, que habían ocupado hasta finales del siglo XVI. Las industrias de Holanda e Italia se enfrentaban a problemas diversos, complejos y relativamente diferentes; no obstante, compartían uno importante: costes salariales demasiado elevados que hacían muy difícil que sus producciones resultasen competitivas, sobre todo cuando se trataba de manufacturas de calidades bajas o medias-bajas y de precio, por ende, no excesivamente alto.

Aunque globalmente el crecimiento industrial fue bastante modesto en la Europa oriental y centro-oriental, la combinación de una mediocre dotación de recursos agrarios y del triunfo de la llamada «segunda servidumbre» propició la

expansión de ciertas actividades manufactureras en zonas rurales de Silesia, Bohemia, Moravia, Polonia, Bulgaria y Rusia. Los señores de estas áreas se beneficiaron de la expansión manufacturera de diversas maneras: cobrando derechos por telar, vendiendo la producción en régimen de monopolio, obligando a los siervos a comprar lino de sus reservas a precios superiores a los de mercado, forzando a sus siervos a transportar gratis las materias primas empleadas en sus fábricas o talleres, estableciendo nuevas obligaciones laborales a sus siervos en actividades transformadoras o usando su poder para reclutar mano de obra a la que se la retribuía por debajo de los niveles salariales existentes. Fueron los bajos costes laborales logrados gracias al poder señorial lo que hizo competitivas a algunas de estas actividades manufactureras.

Entre 1650 y 1800, la composición del producto manufacturero europeo no registró cambios drásticos: las industrias de bienes de consumo siguieron siendo claramente hegemónicas y, en su seno, las textiles y las alimentarias continuaron constituyendo las que más aportaban al PIB. Estas últimas, casi siempre en manos de productores rurales que trabajaban en ellas a tiempo parcial, generaban entre el 20 y el 30 por 100 del producto manufacturero. Las industrias textiles contribuyeron con un porcentaje aún más elevado y su crecimiento propició la profundización de la división del trabajo y el desarrollo de tráficos de corta, media y larga distancia. El textil continuó constituyendo, pues, el sector más importante de la industria europea.

La industria lanera siguió siendo, incluso en Inglaterra, el subsector textil más relevante hasta después de 1800. No obstante, el subsector algodonero fue el de más veloz expansión en el siglo XVIII. El desarrollo de la industria algodonera europea se llevó a cabo sustituyendo importaciones asiáticas. Se inició estampando telas procedentes de la India y posteriormente prosiguió tejiendo e hilando dicha fibra en territorio europeo. Al margen de Inglaterra, que pronto alcanzó una clara hegemonía en este sector, la industria algodonera también se expandió con bastante rapidez, sobre todo después de 1750, en Francia, Suiza y Cataluña. Por su parte, el crecimiento de la industria del lino, subsector que tenía un marcado carácter doméstico y que se hallaba presente en casi todas las regiones europeas (aunque sus mayores concentraciones se registraban en Escocia, Irlanda, Bretaña, Holanda, Westfalia, Bohemia, Silesia y Rusia), tuvo uno de sus principales pilares en el aumento de las exportaciones a África y, principalmente, a América. En cuanto a la industria sedera, sus niveles de actividad también aumentaron en los siglos XVII y XVIII: de 1600 a 1800 la producción europea en este subsector se multiplicó por una cifra comprendida entre 4,5 y 5. En esta industria, Lyon se convirtió en el mayor centro productor del continente, en tanto que Italia pasó a ser, ante todo, un país especializado en la elaboración y en la exportación de hilo de seda.

A partir de las décadas finales del siglo XVIII, el desarrollo industrial británico trastocó los equilibrios en varios sectores manufactureros de la Europa continental, sobre todo en el textil. Los empresarios de Bélgica, del norte de Francia, de Suiza y de la Alemania renana intentaron establecer fábricas e introducir las nuevas «máquinas inglesas», pero la oposición de los grandes señores y de los in-

tereses protoindustriales institucionalizados, el crecimiento más lento de los mercados internos y externos, los menores incentivos para sustituir mano de obra por capital (los costes laborales eran más reducidos que en Inglaterra) y los problemas del transporte determinaron que los cambios técnicos y organizativos progresasen más lentamente o bastante más lentamente que en la industria británica. La competencia de los tejidos de algodón ingleses, primero, y de los nacionales, después, fue minando el dinamismo de las industrias de paños baratos, y, sobre todo, de las industrias lineras que tardaron en comenzar a modernizarse o que no llegaron a completar ese proceso.

La producción europea de hierro ascendió a 100.000 tm en 1525, a 180.000 en 1700, a 250.000 en 1750, a 600.000 en 1790 y a 1.100.000 en 1810. De modo que la expansión siderúrgica se aceleró notablemente desde mediados del siglo XVIII. Pese al fuerte incremento de la demanda de hierro, la contribución de la siderurgia al producto industrial europeo seguía siendo bastante modesta hacia 1800. Inglaterra alcanzaría una clara hegemonía en este sector, pero los mayores países exportadores de hierro, hasta bien avanzado el siglo XVIII, fueron Suecia y Rusia.

La industria de transformados metálicos tuvo una expansión bastante paralela a la de la industria siderúrgica. Aunque se trataba de un sector bastante diversificado, la producción artillera constituyó la actividad más importante de transformación de los metales en la Edad Moderna. La manufactura metalúrgica presentaba una gran diversidad organizativa, pero se distinguía del textil por su carácter más urbano y especializado.

Entre 1670 y 1780, el tamaño de la marina mercante europea se multiplicó por algo más de tres. Sin duda, la construcción naval fue una de las industrias de crecimiento más veloz en el siglo XVIII, sobre todo en Inglaterra y Francia.

En suma, no hubo alteraciones dramáticas en la composición del producto manufacturero europeo entre 1650 y 1800; no obstante, aparte de la irrupción del subsector algodonero, el impulso de la siderurgia y de los transformados metálicos apuntaba ya el rumbo de algunas de las grandes transformaciones de la industria europea decimonónica.

3.7. El comercio y el transporte

Al igual que las manufacturas, el comercio creció más rápidamente que el PIB en la Europa de la segunda mitad del siglo XVII y del XVIII. Numerosos factores contribuyeron a la expansión de los intercambios: el crecimiento económico, el aumento de la renta por habitante en algunos países, la mayor orientación mercantil de la producción, las mejoras en las infraestructuras viarias, el aumento de la seguridad en el transporte, los progresos en la construcción naval y en las técnicas de navegación, la consolidación de la supremacía militar de los europeos, el crecimiento de las plantaciones esclavistas en América, ciertos cambios en las instituciones mercantiles, la expansión del sistema crediticio y el deseo por parte de ciertos grupos sociales, sobre todo en los países de la Europa noroccidental, de adquirir en los mercados un creciente volumen de productos.

Las infraestructuras viarias mejoraron de manera apreciable en algunas zonas europeas, sobre todo en el siglo XVIII; sin embargo, los progresos en extensas áreas del continente fueron muy pequeños o inexistentes. El transporte terrestre siguió siendo lento y caro; además, sus niveles de actividad continuaban registrando bruscas fluctuaciones estacionales. En Baviera, el coste del transporte de 100 kg por kilómetro ascendía, en 1778, a 0,7 krenzer si se efectuaba por carretera, a 0,5 si se llevaba a cabo por vía fluvial corriente arriba y a 0,3 si se realizaba por vía fluvial corriente abajo. Ese diferencial habría sido mayor si en Baviera, durante el tercer cuarto del siglo XVIII, no se hubieran construido bastantes kilómetros de carreteras con grava. En Francia, el presupuesto de la Real Administración de Carreteras, entre 1700 y 1770, se multiplicó por más de cuatro, lo que permitió construir una red de unos 40.000 km de carreteras reales. En Inglaterra se había aprobado, en 1662, una ley que posibilitaba la inversión en carreteras de peaje a determinadas asociaciones privadas. Éstas, integradas mayoritariamente por terratenientes, debían tener la correspondiente licencia parlamentaria. En Inglaterra la red de carreteras mejoró sensiblemente entre 1720 y 1770. En Bélgica, se pavimentaron numerosos kilómetros de carreteras durante la primera mitad del Setecientos. Todas estas mejoras hicieron posible que la duración de los desplazamientos, entre finales del siglo XVII y los últimos años del XVIII, se redujera a la mitad en muchas de las principales rutas comerciales terrestres de la Europa occidental. La mayor seguridad en los caminos y la desaparición de algunos derechos señoriales de tránsito también abarataron algo el transporte terrestre en ciertas zonas.

Los canales contribuyeron a la expansión de la navegación interior y, por ende, a la moderación de los costes del transporte no marítimo en algunos itinerarios. Hacia 1700 Holanda era el país que contaba con la red de canales más desarrollada. Aunque en este campo los progresos alcanzados por Inglaterra fueron netamente superiores a los logrados por el resto de países europeos, también hubo realizaciones relevantes en otras naciones. Así, por ejemplo, el canal del Languedoc, inaugurado en 1681, permitió conectar el Mediterráneo y el Atlántico; más tarde, otro canal enlazó el Loira y el Sena; en tiempos de Federico el Grande de Prusia se construyeron varios canales que unían el Elba y el Oder, éste y la cuenca carbonífera de la Alta Silesia y el mar del Norte con el Báltico.

Los holandeses habían revolucionado la construcción naval durante su *edad de oro*. Las mejoras en este subsector, protagonizadas ya no sólo por aquéllos, prosiguieron después de 1660: el tonelaje de los buques y la *ratio* carga/marineros tendieron a aumentar; además, los cambios en el diseño de los navíos permitieron reducir los riesgos de las travesías. La seguridad de éstas también mejoró debido a la menor actividad, en términos relativos, de los corsarios y a los progresos en las técnicas y en los instrumentos de navegación.[8] El resultado de todo ello sería el abaratamiento de los seguros y, en general, de los costes del transporte marítimo.

8. El cronómetro de precisión, inventado por John Harrison en 1762, permitió medir adecuadamente la longitud.

El tamaño de la marina mercante europea ascendía a 600.000 toneladas en 1600, a 1.000.000-1.100.000 en 1670 y a 3.372.000 en 1780. En términos por habitante se multiplicó por más de dos entre 1670 y 1780. Dentro del comercio marítimo, el ultramarino era el menos importante en volumen, pero constituyó el que más velozmente se expandió. En la Francia del siglo XVIII, por ejemplo, el valor de todo el comercio exterior se triplicó y el del comercio ultramarino se multiplicó por ocho.

Los comerciantes europeos procuraron, tanto por métodos pacíficos como bélicos, reducir o eliminar las barreras políticas al comercio con ultramar: derechos aduaneros, prohibiciones, pago de otros tributos y confiscaciones. La consolidación de la supremacía militar de los europeos contribuyó a la expansión de los tráficos transoceánicos tanto o más que los progresos tecnológicos. A su vez, la hegemonía naval británica posibilitó a sus comerciantes el acceso privilegiado a los mercados de las colonias ultramarinas portuguesas, españolas e, incluso, holandesas. Las Actas de Navegación, a las que me referiré más adelante, y tres guerras navales con este último país contribuyeron a que Londres arrebatara a Amsterdam la supremacía mercantil. Los grandes imperios comerciales se construyeron gracias, ante todo, al poder militar de determinadas naciones. Los comerciantes precisaban un Estado fuerte, pero el equilibrio entre éste y las actividades mercantiles no era sencillo. En este ámbito, Inglaterra alcanzó resultados mucho más satisfactorios que sus rivales: conseguir el dominio en los mares le resultó bastante costoso, pero tal hegemonía reportó importantes beneficios a su economía y, además, logró que la financiación de sus cuantiosos gastos militares no frenara su crecimiento económico.

Dentro de los tráficos transoceánicos de los europeos, los llevados a cabo con América fueron los que crecieron más rápidamente. En la década de 1770, el comercio atlántico representaba el 30 por 100 de las importaciones de Inglaterra, Holanda y Francia, en tanto que el comercio asiático sólo significaba alrededor del 10 por 100. A partir de la década de 1640, los comerciantes de la Europa noroccidental sentaron las bases para el desarrollo de una «nueva economía atlántica» basada en grandes plantaciones americanas que empleaban básicamente esclavos de origen africano y que estaban orientadas a la producción de alimentos y materias primas de demanda elástica para los mercados europeos. El éxito de esta «nueva economía atlántica» radicó en la oferta elástica de esclavos, en la abundancia de tierras fértiles en el Nuevo Mundo, en el aumento de la capacidad adquisitiva de determinados grupos sociales de ciertas zonas europeas, en el hecho de que varias mercancías americanas figuraran entre las aspiraciones de consumo más prominentes de las familias de rentas altas y medias del viejo continente y en el abaratamiento del coste del transporte marítimo. De los 9-10 millones de esclavos africanos enviados al Nuevo Mundo en la Edad Moderna, alrededor o más de dos terceras partes hicieron la travesía en el siglo XVIII. El desarrollo de la trata dio origen a un comercio triangular entre Europa y África y América: en los puertos del África occidental los navíos europeos descargaban textiles, productos metálicos, armas y licores y cargaban oro y, sobre todo, esclavos; los barcos recalaban luego en los puertos americanos repletos de esclavos y de diversas

manufacturas europeas, entre las que destacaban los tejidos de lino; y por último, en el viaje de retorno a Europa tales buques transportaban metales preciosos, azúcar, tabaco, café, índigo, otros colorantes, pieles, maderas preciosas y pertrechos navales (también algodón en cantidades crecientes desde las últimas décadas del siglo XVIII). Aunque todos estos tráficos crecieron a tasas bastante elevadas, los de azúcar[9] y esclavos fueron los pilares esenciales del dinamismo del comercio atlántico en el siglo XVIII.

Pese a que el peso relativo de las exportaciones americanas de metales preciosos descendió, éstas crecieron notablemente en el Setecientos[10] y continuaron teniendo una importancia capital en el comercio entre Europa y el Nuevo Mundo. En el siglo XVIII, América concentraba más del 90 por 100 de la producción mundial de plata y el 85 por 100 de la de oro. De la plata obtenida en América, fundamentalmente en los virreinatos de Nueva España y Perú, alrededor de dos tercios era remitida hacia Europa y un porcentaje mucho menor era enviado a Asia a través de Filipinas. Como Europa tenía un fuerte déficit en su balanza comercial con Asia, una porción notable de la plata importada, aproximadamente un tercio, se destinaba a financiar las compras de mercancías chinas, hindúes y de otros países orientales.

Aunque buena parte del territorio americano estaba en manos de las coronas portuguesa, y, sobre todo, española, los países ibéricos hacía ya tiempo que habían perdido la hegemonía en el comercio con América. Holandeses, franceses y, sobre todo, ingleses ganaron protagonismo en tales tráficos. Desde las islas caribeñas de las Bermudas, Barbados y Jamaica, los corsarios y los contrabandistas ingleses comerciaban con la América española. Además las mercancías extranjeras (francesas e inglesas fundamentalmente) representaban un elevado porcentaje de las exportaciones legales desde Sevilla o Cádiz a las colonias americanas españolas, lo que era consecuencia, ante todo, de la incapacidad de España para atender a la demanda de sus dominios al otro lado del Atlántico. No obstante, la participación de las mercancías españolas en las exportaciones legales a sus posesiones americanas se recobró algo en el siglo XVIII: de un 5,5 por 100 en 1686 se pasó al 30-50 por 100 en las décadas finales del Setecientos. Por otro lado, Portugal precisó del apoyo político y militar de Inglaterra y tuvo que compartir con ésta los beneficios obtenidos en la explotación económica del Brasil. El tratado de Methuen de 1703 permitió a los británicos introducir sus paños libres de tarifas aduaneras en los mercados portugués y brasileño.

En el comercio con Asia, Inglaterra no sobrepasaría a Holanda hasta las primeras décadas del siglo XVIII. Globalmente, el avance de aquélla, tanto en términos absolutos como relativos, fue bastante rápido: en la década de 1620 el comercio exterior holandés había sido más de dos veces superior al inglés, en la de

9. En la década de 1770 el azúcar representaba alrededor de la mitad o más de la mitad de las importaciones inglesas y francesas procedentes de América [DuPlesis (2001)].

10. En el siglo XVII arribaron a Europa procedentes del Nuevo Mundo 158 toneladas de oro y 26.168 toneladas de plata, mientras que en la centuria siguiente las llegadas ascendieron a 1.400 toneladas de oro y a 39.157 de plata [Morineau (1985, 570).

1690 era un 50 por 100 más elevado, en la de 1750 un 25 por 100 inferior y en la de 1790 un 60 por 100 menor.

El declive relativo de Holanda en el comercio con Asia obedeció a la competencia de un rival cada vez más fuerte en los ámbitos político, militar y mercantil, al excesivo peso que las especias tenían en las importaciones de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales y a las restricciones comerciales adoptadas por Japón.

La diversificación de las importaciones, que hasta 1650 habían estado integradas básicamente por especias, permitió revitalizar el comercio con Asia en la segunda mitad del siglo XVII y en el XVIII. A Europa llegaron crecientes cargamentos de tejidos de algodón y de seda, té, café, porcelanas y otras mercancías orientales. La balanza comercial con Asia siguió arrojando abultados déficit; no obstante, los europeos lograron ampliar sus actividades comerciales en Asia: del trato con intermediarios, fundamentalmente árabes, se pasó a las compras en los centros de distribución y de éstas a las adquisiciones en las zonas productoras; además, los beneficios obtenidos por las compañías y comerciantes europeos en los tráficos interasiáticos se incrementaron, lo que, junto a la penetración del opio hindú en los mercados chinos, redujo algo la dependencia de las exportaciones europeas de plata en el comercio con Oriente.

El modelo de compañías privilegiadas sólo funcionó bien cuando los costes de entrada para las potencias rivales fueron altos y los derechos monopolistas pudieron hacerse respetar. En Asia, dichas compañías funcionaron mejor y durante más tiempo que en América. En los tráficos atlánticos, los monopolios fueron desafiados por otras compañías y por otras naciones; de hecho, en el siglo XVIII el comercio privado predominó en los intercambios con América.

Inglaterra alcanzó la hegemonía en el comercio intraeuropeo en parte gracias al desarrollo de sus tráficos ultramarinos, lo que le permitió ofrecer una variedad mayor de mercancías en distintas zonas del viejo continente. En los mercados mediterráneos, aparte de los paños y de los productos coloniales, el bacalao contribuyó a incrementar la capacidad operativa de los comerciantes británicos. Incluso en los tráficos con el Báltico, excepto en los de granos, los ingleses fueron erosionando, junto a los escandinavos, la aplastante supremacía de los holandeses. En el comercio del Báltico, las exportaciones de cereales descendieron, pero aumentaron notablemente las de hierro, lino, cáñamo, potasa y, sobre todo, las de madera, brea y alquitrán.

En el siglo XVIII hubo una reactivación del comercio con el Imperio otomano, lo que contribuyó a la recuperación de los tráficos mediterráneos. Francia y Venecia se beneficiaron del resurgimiento de tales actividades mercantiles. Por otro lado, los lazos comerciales entre el sur de Alemania, el sur de Polonia, Hungría, el área balcánica y el Imperio otomano se incrementaron. Hacia el este se enviaban manufacturas y hacia el oeste ganado, otros productos primarios y algunas mercancías de lujo procedentes de oriente.

En la Europa del siglo XVIII, en general, los tráficos aumentaron y se hicieron más regulares, las redes comerciales se robustecieron y la información circuló más rápidamente a través de los mercados. No obstante, todavía la inestabilidad del

comercio internacional inducía a muchos países a tratar de lograr un alto grado de autoabastecimiento en materia de víveres.

A finales del siglo XVIII, el total de exportaciones y las exportaciones ultramarinas representaban alrededor del 4 y algo menos del 1 por 100 del PNB europeo, respectivamente. Los efectos macroeconómicos directos del crecimiento del comercio internacional sobre el conjunto del continente tuvieron que ser, pues, pequeños. Ahora bien, los tráficos con el exterior fueron decisivos para el desarrollo económico de bastantes urbes atlánticas y de su área de influencia; además, la expansión del comercio internacional tuvo efectos indirectos de notable importancia: aportó nuevos mercados para la agricultura y, sobre todo, para la industria y favoreció la acumulación de capitales, el crecimiento de los seguros y de los servicios de transporte, la concentración de la población en las costas y en las áreas bien conectadas con puertos importantes, el desarrollo de una nueva cultura comercial y de nuevas instituciones mercantiles y financieras, y la proliferación de nuevos modelos de consumo. Asimismo, el comercio internacional actuó a veces de catalizador de los tráficos interregionales y regionales de distintos países, ya que el desarrollo de aquél permitió a los mercaderes de las urbes portuarias ofrecer una mayor variedad de bienes en los mercados interiores. En cualquier caso, todos estos efectos indirectos y acumulativos fueron mucho más intensos en determinadas zonas de la Europa noroccidental que en el resto del continente.

El comercio de corta distancia, que era el más importante en términos cuantitativos, tendió a expandirse debido al crecimiento demográfico, al incremento de la renta por habitante en algunos territorios, a las mejoras de las infraestructuras viarias en diversas regiones y a la difusión de nuevos sistemas de distribución de mercancías. En este último campo, la mayor novedad radicó en la instalación de tiendas en los centros provinciales y comarcales de buena parte de Europa, que permitieron ampliar la oferta permanente de no pocos productos. También tendieron a formarse grupos de intermediarios y de pequeños comerciantes que operaban entre los productores modestos y los comerciantes mayoristas. En cuanto a las ventas al por mayor, los almacenes y los depósitos cobraron un creciente protagonismo a costa de las ferias, si bien algunas de éstas conservaron una notable vitalidad. Todos esos cambios institucionales respondieron a la necesidad de adecuar los sistemas de distribución a una economía en la que la participación en los intercambios mercantiles tendía a cobrar una creciente importancia para un porcentaje notable de familias rurales y urbanas, sobre todo en los países de la Europa occidental.

3.8. GUERRAS, FINANZAS Y MONEDAS

Poco después de concluida la guerra de los Treinta Años, los tradicionales ejércitos basados en contratos con mercenarios comenzaron a ser sustituidos por ejércitos permanentes, lo que elevó de manera notable los presupuestos militares en los períodos de paz. El aumento del tamaño de los ejércitos también ejerció una fuerte presión sobre los gastos públicos.

Los conflictos bélicos de las grandes potencias, bastante frecuentes en el siglo XVIII, solían tener relación con la hegemonía política y militar en Europa y con la supremacía en los mares y, por ende, en los tráficos y en los servicios internacionales. Los intereses comerciales y económicos tendieron a pesar cada vez más en las actividades militares de los Estados. Al quedar exhausta su Hacienda después de tres guerras navales con Inglaterra y de dos costosos conflictos bélicos contra Francia, Holanda perdió protagonismo en la esfera política y en la militar. Gran Bretaña y Francia constituyeron las dos grandes potencias rivales desde finales del siglo XVII hasta comienzos del XIX: la primera mantuvo conflictos armados con la segunda y sus aliados en 65 de los 127 años que separaron 1688 de 1815.

Antes de la Revolución de 1688, los ingresos del Estado inglés suponían, en tiempos de guerra, en torno al 4-6 por 100 de la renta nacional; luego ese porcentaje llegó al 12 por 100 y más tarde alcanzó el 15-20 por 100. También en algunos países de mucho menor desarrollo económico los presupuestos militares alcanzaron una enorme magnitud. En la Rusia de mediados del siglo XVIII, aproximadamente el 15 por 100 de la renta nacional se gastaba en la defensa y en la política militar de expansión territorial. Su elevadísimo número de kilómetros de frontera abierta obligaba a Rusia a destinar cuantiosos recursos a la defensa de su territorio.

Para financiar las guerras los gobiernos recurrieron fundamentalmente al endeudamiento. No es sorprendente, pues, que más del 60, 70 u 80 por 100 de los ingresos de los Estados se destinase a financiar los conflictos bélicos del momento y los del pasado (servicio a la deuda emitida anteriormente para sufragar los gastos de guerras precedentes). En Inglaterra, nunca la administración civil absorbió más de la quinta parte de los ingresos fiscales. La fuerte presión que ejercían los gastos bélicos del momento y del pasado sobre los presupuestos impedía incrementar notablemente los recursos destinados por los Estados a la justicia, la seguridad interna, la educación, las infraestructuras y otros usos civiles.

Gran Bretaña realizó un enorme esfuerzo para desarrollar un potente «Estado fiscal-militar», pero tal esfuerzo se vio suficientemente recompensado: consiguió destruir el primer imperio colonial francés, frustrar los proyectos de impedir la penetración de sus bienes en buena parte de los mercados de la Europa continental y consolidar su hegemonía en los mares y, por consiguiente, en el comercio internacional. Dicho éxito obedeció a distintos motivos de índole diversa. A diferencia de otros países, Gran Bretaña, gracias a su geografía, nunca tuvo que mantener un ejército de grandes proporciones, lo que facilitó el desarrollo de su marina de guerra. En el terreno diplomático y en el de la movilización de recursos, asuntos trascendentales en el desenlace de los conflictos bélicos, también Gran Bretaña logró aventajar a sus rivales. En este último ámbito, dos factores interrelacionados fueron determinantes para la supremacía británica: su mayor capacidad para colocar un volumen creciente de deuda pública y para incrementar la recaudación fiscal. En cuanto a la primera, la ventaja de Gran Bretaña radicó en la formación de un ágil y transparente mercado de bonos estatales desde finales del siglo XVII, en la confianza de los inversores en la capacidad del gobierno

para incrementar su base fiscal y en la relativa transparencia del presupuesto y de la política de endeudamiento de la monarquía. En 1782, la deuda británica ascendía a 5.532 millones de libras y la deuda francesa a 3.315 millones de libras. En términos por habitante, el diferencial era bastante más acusado; sin embargo, Francia tenía grandes dificultades para atender adecuadamente el servicio a la deuda, en tanto que el gobierno inglés podía hacer frente sin graves apuros a unas obligaciones más onerosas. En Francia, la confianza en el cumplimiento de los contratos por parte de la monarquía era débil. Lógico, si tenemos en cuenta que se habían registrado impagos bastante generalizados de aquélla en 1715, 1721, 1726, 1759, 1764 y 1771. Por el contrario, el interés y la seguridad de los títulos de la Deuda británica atrajeron capitales externos y estimularon el ahorro interno.

En Inglaterra, entre 1665 y 1790, los ingresos impositivos se multiplicaron por siete y su participación en la renta nacional se multiplicó por cuatro. Ningún otro país puede exhibir un balance semejante en tal período. A ese veloz crecimiento de los ingresos públicos no fue ajena la rápida expansión del PIB y de la renta por habitante, pero sobre todo tuvo relación con la mayor capacidad que evidenciaron sus instituciones políticas representativas (monarquía parlamentaria frente a monarquías absolutas) para extraer rentas fiscales. En Francia y en España grupos influyentes lograron evitar que prosperasen las reformas fiscales encaminadas a reducir o eliminar los privilegios del clero y de la nobleza en este ámbito. Ello contribuyó, por ejemplo, a que los ingresos impositivos franceses, en tiempos de paz, aumentaran relativamente poco entre 1725 y 1785.

En el sistema fiscal británico del siglo XVIII, la supremacía de los impuestos indirectos tendió a reforzarse: representaban entre 75 y el 80 por 100 del total de ingresos tributarios a finales del Setecientos. Las principales contribuciones indirectas eran los derechos de consumo, especialmente sobre bebidas alcohólicas y otros productos que no eran de primera necesidad, y las rentas de aduanas. El aumento de estos gravámenes fue socialmente tolerado: tal vez porque los más perjudicados por el desarrollo de este tipo de fiscalidad no fueron ni los más ricos (contrarios, ante todo, a los impuestos directos), ni los más pobres (los artículos de primera necesidad estaban exentos del pago de derechos de consumo). En cambio, el peso relativo de las contribuciones directas, entre las que sobresalían el impuesto territorial y el de casas, disminuyó: suponían el 35 por 100 de los ingresos fiscales en 1700 y sólo el 18 por 100 en 1790.

En el sistema fiscal francés también predominaban las contribuciones indirectas, aunque de manera menos acusada que en Gran Bretaña: aquéllas y las aduanas representaban más de la mitad de los ingresos fiscales. Entre los impuestos indirectos, destacaban los establecidos sobre la sal y el tabaco y sobre el consumo de vino y aceite. La «taille», que constituía el principal impuesto directo, era un tributo rural que recaía sobre las fincas rústicas, las rentas y los hogares y que en algunas regiones sólo era satisfecho por los pecheros. Las diferencias entre las fiscalidades de Gran Bretaña y Francia no radicaban fundamentalmente en la estructura de ingresos impositivos, sino en los sistemas recaudatorios y en la distribución de las cargas tributarias: en el segundo país, la hacienda no administraba directamente ni los principales impuestos sobre el consumo, ni las rentas

de aduanas (eran gestionados por grandes arrendatarios que a menudo subarrendaban su cobro); además, las exenciones fiscales y las arbitrariedades en la fijación de los cupos y en la distribución de los mismos ocasionaron una aguda desigualdad en el reparto de los esfuerzos impositivos entre los diferentes grupos sociales, características también presentes en las prácticas tributarias de bastantes países de la Europa continental, especialmente en los de la zona meridional. En Francia, la magnitud de las cargas fiscales soportadas por ciertos grupos rurales y urbanos, la arbitrariedad de los repartos y los excesos de los arrendatarios y recaudadores contribuyeron al desencadenamiento de los estallidos revolucionarios de 1789. En definitiva, las diferencias fiscales fueron consecuencia, ante todo, de la distinta evolución política de Gran Bretaña y de la mayor parte de los países de la Europa continental desde finales del siglo XVII.

En el Setecientos, las grandes redes financieras internacionales siguieron estando vinculadas al comercio y, sobre todo, a los empréstitos estatales. Génova, Amsterdam, Ginebra y Frankfurt constituían las principales plazas donde se contrataban grandes empréstitos para la financiación de conflictos bélicos.

En el mundo rural continuaron predominando los contratos de crédito hipotecario en los que el prestatario pagaba una renta perpetua o una renta hasta el momento en que conseguía amortizar el capital recibido. La cuantía de los préstamos solía ser pequeña y las razones que empujaron a los productores rurales a suscribir tales contratos eran de naturaleza diversa (en unos casos los capitales se utilizaban para financiar mejoras productivas, pero más a menudo se empleaban para financiar los gastos de consumo familiar en períodos de malas cosechas). Tanto los tipos de interés de la deuda pública como los de los préstamos hipotecarios estaban regulados por los gobiernos y descendieron de manera acusada entre finales de los siglos XVI y XVIII (véase el gráfico 2.2 del capítulo precedente).

El principal cometido inicial del Banco de Inglaterra, que fue creado en 1694, consistió en facilitar la comercialización de los títulos de la deuda pública. Fue el primer banco que emitió cantidades relativamente importantes de billetes, los cuales se hallaban respaldados por los depósitos de la institución y por la promesa del Parlamento de apoyar la deuda. Otros países, como Francia, Suecia, Austria o Rusia, realizaron emisiones de papel moneda en distintas fechas del siglo XVIII. Esas operaciones casi siempre se efectuaron para contribuir a la financiación de gastos bélicos. En cualquier caso, a finales del siglo XVIII el predominio del dinero de pleno contenido seguía siendo aplastante en todos los países europeos.

El crecimiento de todo tipo de tráficos exigió la utilización de sistemas de medios de pago más ágiles y seguros. En el siglo XVIII el uso de letras de cambio se incrementó notablemente, lo que se vio facilitado por la promulgación en bastantes países de leyes que especificaban los derechos y deberes de todos los que suscribían tales contratos.

En el siglo XVIII funcionaron patrones monetarios distintos. En Inglaterra el oro estaba sobrevalorado, mientras que en Holanda ese mismo fenómeno acontecía con la plata. De ahí que, de facto, en Inglaterra se estableciera un sistema monometálico basado en el oro y en Holanda un patrón monetario plata. En otros países siguieron funcionando sistemas bimetálicos, pese a que a menudo eran

bastante inestables. Las monedas de oro se empleaban en las transacciones de mayor envergadura, pero dicho metal era utilizado principalmente para formar reservas. Las monedas de plata eran las más usadas en los intercambios comerciales y el peso de plata (o real de a ocho) fue la más universal en los siglos XVII y XVIII. La casa de moneda de la ciudad de México se convirtió en el Setecientos en la mayor ceca del mundo. Entre 1790 y 1796, las acuñaciones medias anuales en dicha casa de moneda y en la totalidad de cecas de la América española ascendieron a 24 y a 38 millones de pesos, respectivamente.

3.9. La política económica

Las políticas económicas de signo mercantilista predominaron con rotundidad en la Europa de la segunda mitad del siglo XVII y del XVIII. Gobernantes y pensadores consideraban que el enriquecimiento de un país sólo podría tener lugar si otros se empobrecían, y que una de las claves fundamentales del éxito económico de las naciones estribaba en la acumulación de grandes reservas de metales preciosos.

Los regímenes aduaneros fuertemente proteccionistas fueron uno de los rasgos más característicos de las políticas mercantilistas. Al responder al colapso que registró su industria urbana a mediados del siglo XVII con un fuerte incremento de los derechos arancelarios sobre las manufacturas inglesas y holandesas, Francia sería pionera en la aplicación de una política decididamente proteccionista. El mercantilismo francés, sobre todo en la época de Colbert, otorgó una elevada prioridad al desarrollo manufacturero. Para apoyarle, aparte de la elevación de los aranceles, el Estado francés importó artesanos y técnicas; concedió exenciones fiscales, privilegios, títulos honoríficos, subvenciones, préstamos a bajo interés y premios; estableció monopolios comerciales y reglamentos orientados a preservar o mejorar la calidad de los productos; creó algunas fábricas reales, e hizo pedidos de manufacturas a los productores nacionales.

La protección aduanera no fue la pieza esencial del primer mercantilismo inglés, sino las Leyes de Navegación diseñadas para excluir al capital y a los buques holandeses del comercio ultramarino de dicho país. La primera Ley de Navegación detallada de alcance nacional data de 1651. La *Staple Act* de 1663 estableció que las colonias tendrían que adquirir en Inglaterra las mercancías que precisasen.

La magnitud de la crisis del siglo XVII alentó la intervención de los Estados en la economía. Más tarde, ya en el Setecientos, los gobiernos de la Europa occidental tendieron a tener más protagonismo en la mejora de las infraestructuras y en la creación de un marco institucional que redujera los riesgos de los intercambios y que protegiera los derechos de propiedad.

La capacidad de los gobiernos para aplicar políticas mercantilistas era muy desigual: muchos de ellos eran débiles política, militar y económicamente y, por ende, no estaban en condiciones de impedir la penetración de mercancías extranjeras, ni de apoyar el desarrollo de la industria nacional. De modo que las políti-

cas mercantilistas y sus secuelas fueron fenómenos bastante heterogéneos en la Europa moderna.

A mediados del siglo XVIII comenzó a ganar adeptos la idea de que la estabilidad de precios se lograría mejor con el libre comercio que con la regulación. Las preocupaciones de los economistas estaban modificándose: la creación de incentivos para los productores agrarios tendió a ganar protagonismo a costa de las tradicionales políticas de protección a los consumidores. Por otro lado, el aumento notable de los precios de los víveres durante la segunda mitad del siglo XVIII, hizo prácticamente inviable que los ayuntamientos de muchas urbes pudieran seguir financiando una efectiva política de subsidios a los panaderos y a los consumidores de artículos de primera necesidad. Esos cambios en el pensamiento económico y en los sistemas de aprovisionamiento de alimentos a las urbes, junto al mejor funcionamiento de los mercados fruto de la reducción de los costes de transporte y de información, fueron factores decisivos en la adopción por parte de los gobiernos ilustrados, a partir de 1760, de medidas liberalizadoras en el comercio interior, sobre todo en el de cereales. Simultáneamente, también se registró una cierta liberalización de los intercambios con el exterior: las prohibiciones periódicas comenzaron a ser sustituidas por tarifas aduaneras ligadas a los precios internos, lo que fue creando un marco más favorable para regularizar y expandir el comercio internacional.

3.10. La distribución de la riqueza y la renta, el consumo y los niveles de bienestar social

La riqueza y la renta tendieron a repartirse de una manera cada vez más desigual en la Europa moderna. En Inglaterra, los campesinos poseían el 50 por 100 de las tierras productivas a finales del siglo XVI, el 30 por 100 en las postrimerías del XVII y sólo el 10-15 por 100 a comienzos del XIX. Hubo territorios, como el francés y el de la zona occidental de Alemania, donde la propiedad campesina resistió mejor, pero en casi todas las áreas europeas el retroceso de esta última fue, cuando menos, apreciable. La concentración de la propiedad territorial originó un aumento en la demanda de fincas rústicas en arrendamiento y en la oferta de fuerza de trabajo (un porcentaje mayor de familias campesinas tenían que buscar ingresos complementarios), lo que presionó al alza sobre las rentas territoriales y deprimió los salarios reales. Por otro lado, el factor tierra, en general, se tornó más escaso con respecto al factor capital y, sobre todo, al factor trabajo, ya que la superficie agraria a menudo no podía seguir el ritmo de crecimiento de la inversión y de la población.

El cuadro 3.4 pone de relieve que los salarios reales urbanos, salvo en Holanda, Bélgica e Inglaterra, tendieron a descender en la Europa del Setecientos: de 1650-1699 a 1750-1799, la capacidad adquisitiva del jornal de los albañiles disminuyó un 3,9 por 100 en Varsovia, un 16,3 por 100 en París, un 21,6 por 100 en Valencia, un 22,2 por 100 en Viena, un 22,5 por 100 en Leipzig y un 30,5 por 100 en Milán. En la Europa noroccidental, los salarios eran netamente superiores a

los de las restantes áreas europeas: en gramos de plata constantes, el promedio de los jornales de Amberes, Amsterdam y Londres superaba al de los de Milán, Valencia, París, Leipzig, Viena y Varsovia en un 63,1 por 100 en 1650-1699 y en un 97,7 por 100 en 1750-1799. Como las evidencias acerca de los salarios rurales apuntan en la misma dirección, la expansión del PIB por habitante en no pocos países europeos fue acompañada de una significativa caída de la retribución del factor trabajo. Por otro lado, el fuerte incremento de la renta de la tierra ocasionó un deterioro de los balances de las economías campesinas que explotaban de modo mayoritario o íntegro fincas rústicas ajenas. Consiguientemente, las desigualdades en la distribución personal del ingreso tendieron a acentuarse en el siglo XVIII. Además, el porcentaje que representaba la población marginal (pobres y mendigos) aumentó en bastantes regiones europeas.

CUADRO 3.4. SALARIOS REALES DE LOS ALBAÑILES DE DIVERSAS URBES EUROPEAS, 1650-1799
(en gramos de plata de 1745-1754)

Ciudad	*1650-1699*	*1700-1749*	*1750-1799*
Amberes	6,2	6,6	6,3
Amsterdam	7,0	7,6	7,0
Londres	6,8	7,8	7,0
Milán	3,6	3,4	2,5
Valencia	3,7	3,7	2,9
París	4,3	4,0	3,6
Leipzig	4,0	3,8	3,1
Viena	4,5	4,3	3,5
Varsovia	5,1	4,2	4,9

FUENTE: Allen (2001, 416-426).

El nivel de vida de muchos pequeños campesinos y asalariados empeoró en el siglo XVIII, pero el de otros se mantuvo o mejoró; eso sí, bastantes de estos últimos tuvieron que trabajar más y/o más duro para que su situación no se deteriorara.

A finales del siglo XVIII la mayor parte de los europeos consumían más bienes duraderos y semiduraderos que antaño, pero comían menos y peor que sus antepasados. En el Setecientos, muchas familias tuvieron que reducir su consumo de proteínas animales e incrementar la ingestión de otros alimentos, sobre todo de pan, que aportaban más calorías por unidad de valor. En cambio, el consumo por habitante de bienes duraderos y semiduraderos tendió a aumentar, aunque en desigual medida, en la mayor parte de los países de la Europa occidental. Las familias fueron adquiriendo una mayor cantidad y variedad de tejidos, usando cada vez con mayor frecuencia vasos, platos, tazas y cubiertos, y arreglando y amueblando mejor sus casas. No obstante, esta «revolución del consumo» no llegó a todos los grupos sociales: por un lado, en no pocas zonas rurales el crecimiento

del consumo de bienes duraderos y semiduraderos fue pequeño o insignificante; por otro lado, las familias que vivían básicamente de rentas salariales no podían destinar más recursos de sus presupuestos a la compra de tejidos, utensilios domésticos, adornos o muebles. En cualquier caso, el incremento del consumo de bienes duraderos y semiduraderos fue incentivado y facilitado por los cambios en los gustos, por la mejora en los sistemas de distribución de manufacturas, por el desarrollo del crédito al consumo y, sobre todo, por el abaratamiento en términos relativos de algunos productos industriales.

Los datos antropométricos apuntan a un deterioro del nivel de vida biológico de la mayor parte de europeos en la segunda mitad del siglo XVIII. La estatura de los militares se redujo 2 cm en Inglaterra entre 1740-1750 y 1800-1810, 3 cm en Suecia entre 1740-1750 y 1790-1800, 3,9 cm en Lombardía entre 1740-1750 y 1800-1810, 3,2 cm en Austria entre 1750-1760 y 1790-1800 y 4,9 cm en Hungría entre 1740-1750 y 1800-1810.

En definitiva, la evolución de los salarios, las evidencias sobre el consumo y los datos antropométricos sugieren que la mayor parte de los europeos se beneficiaron poco o nada del progreso económico del siglo XVIII; a ello hemos de añadir que muchos tuvieron que trabajar más y, por ende, reducir su tiempo de ocio para mantener su nivel de vida. Por consiguiente, desde la óptica del bienestar social, la Europa del Setecientos no proporciona, en términos netos, motivos para el optimismo. Ahora bien, ello no implica que los cambios económicos en dicha centuria no tuvieran trascendencia: aparte del aumento del tamaño de las economías y del crecimiento del PIB por habitante en no pocos países, un porcentaje creciente de familias campesinas tendió a implicarse cada vez más en los circuitos mercantiles, tanto a través de la venta de su fuerza de trabajo como a través de actividades especializadas y orientadas hacia los mercados. Y todo ello allanó el camino a la industrialización en varios países de la Europa occidental.

3.11. España: recuperación y crecimiento básicamente extensivo

En España, la crisis económica de la primera mitad del siglo XVII había sido intensa en el interior, relativamente suave en la periferia mediterránea y corta y leve en Galicia y la cornisa cantábrica. La recuperación posterior fue lenta e intermitente en la primera de esas áreas y bastante más briosa y continua en la periferia, donde el máximo demográfico de comienzos del siglo XVII ya había sido superado antes de concluir dicha centuria, mientras que en las tierras del interior los niveles de población de finales del Quinientos no volvieron a rebasarse hasta bien avanzado el Setecientos. La distribución en el espacio de los recursos humanos, de los capitales y de las actividades productivas se modificó notablemente en los siglos XVII y XVIII: hacia 1590 el interior albergaba al 56 por 100 de la población española, el litoral norte al 15 por 100, el litoral mediterráneo al 38 por 100 y los dos archipiélagos al uno por 100; en tanto que a finales del Setecientos esos porcentajes eran del 38, 23, 37 y 2 por 100, respectivamente. El centro de gravedad de la economía española se desplazó, pues, del centro a la periferia en el transcurso de esas dos centurias.

La recuperación y el crecimiento agrario en las tierras del interior se basaron casi exclusivamente en la extensión de cultivos. En esta área la principal reserva de suelo agrícola pertenecía a los concejos. Los grandes propietarios territoriales rentistas y los dueños de importantes cabañas, que dominaban o, cuando menos, tenían una notable influencia en los ayuntamientos, lograron frenar los rompimientos: los primeros querían evitar que la rápida expansión de los labrantíos frenara el alza de la renta de la tierra y los segundos trataban de impedir la disminución del área de pastos. Ello determinó que la producción cerealista aumentara con cierta lentitud y que las tensiones sociales se recrudecieran. No obstante, la economía castellana se benefició de la buena coyuntura que atravesó la ganadería ovina durante la mayor parte del siglo XVIII gracias, fundamentalmente, al crecimiento de la demanda exterior de lana. También la expansión de la industria rural, la del comercio y la de los servicios de transporte, aunque modestas, proporcionaron alivio, si bien no siempre suficiente, a las economías campesinas que tuvieron que hacer frente al pago de unas mayores rentas territoriales y que tendieron a estar cada vez peor dotadas de labrantíos y pastizales.

Los resultados económicos de los territorios periféricos, sobre todo de los mediterráneos, fueron bastante más satisfactorios. El crecimiento agrario en Cataluña y Valencia se basó en las roturaciones, pero también en la difusión de cultivos más intensivos y más rentables. En Cataluña, que fue la región que registró un mayor progreso económico, la expansión del viñedo y de la producción de aguardientes, que en buena medida se destinaban a la exportación, alentó la especialización comarcal y permitió aprovechar mejor los recursos naturales y humanos y, por ende, elevar la renta por habitante y profundizar el mercado regional. También en Cataluña el textil, tanto lanero como algodonero, tuvo una notable expansión que se apoyó en la tradición artesanal, en la densa red mercantil tejida por los comerciantes del Principado en el interior peninsular durante el Setecientos, en la expansión de los tráficos con las colonias americanas tras las reformas borbónicas y en el desarrollo del mercado regional. Sin duda, el comercio, tanto el interior como el exterior, fue otro de los pilares básicos de la expansión de la economía catalana en el siglo XVIII. Al igual que en otras regiones españolas y europeas, el alza de la renta de la tierra, la disminución del tamaño de las explotaciones campesinas, otras restricciones derivadas de la pervivencia de las instituciones de Antiguo Régimen y las perturbaciones en el comercio internacional ocasionadas por los conflictos bélicos también acabaron entorpeciendo y desacelerando la expansión de la economía catalana en las décadas finales del siglo XVIII.

3.12. LA REVOLUCIÓN DE 1789 Y LAS GUERRAS NAPOLEÓNICAS: PERTURBACIONES ECONÓMICAS Y CAMBIOS INSTITUCIONALES

La revolución de 1789 entrañó la dramática eliminación de la monarquía absoluta francesa, lo que cambió el panorama político de prácticamente todos los Estados europeos; por su parte, las guerras napoleónicas provocaron notables al-

teraciones políticas y económicas, que rompieron precarios equilibrios y que desencadenaron o avivaron conflictos sociales y políticos que acabaron desembocando en la liquidación del Antiguo Régimen y en la construcción de una sociedad y una economía liberales en buena parte de la Europa continental en la primera mitad del siglo XIX. La expansión territorial de la Francia napoleónica vendría a dar cuerda y a imprimir mayor ritmo al «reloj de la historia del viejo continente», si bien frenaría el crecimiento económico durante un cuarto de siglo.

Las guerras napoleónicas tuvieron efectos especialmente intensos sobre la formación bruta de capital, el comercio internacional, las finanzas privadas y las haciendas de los Estados. La incertidumbre y las perturbaciones de los circuitos comerciales y financieros generadas por los conflictos bélicos retrajeron la inversión, sobre todo en Francia y en los territorios ocupados por las tropas napoleónicas. El bloqueo y la indiscutible superioridad de Gran Bretaña en los mares y en los tráficos coloniales ocasionaron una profunda crisis comercial en buena parte de la fachada atlántica de la Europa continental. Por otro lado, la incapacidad de muchos Estados para hacer frente a sus compromisos financieros precipitó la quiebra de no pocos banqueros de la Europa continental y contribuyó a la hegemonía de la banca londinense. Por último, para financiar los enormes gastos extraordinarios ocasionados por las guerras napoleónicas, los gobiernos tuvieron que recurrir al endeudamiento a gran escala; también a veces a la elevación de las cargas fiscales y a la emisión de importantes volúmenes de papel moneda que generaron fuertes tensiones inflacionistas. La deuda pública británica se elevó desde los 244 millones de libras en 1790 a los 862 en 1815. Como tal recurso no bastaba y se procuró evitar que un crecimiento aún mayor de la deuda comprometiera el crédito público, el gobierno introdujo, en 1799, un impuesto sobre la renta y la propiedad concebido como una contribución extraordinaria de guerra. De hecho, dicho tributo sería suprimido en 1816, poco después de concluido el conflicto bélico. Sin embargo, en la mayor parte de países de la Europa continental, el aumento de los ingresos tributarios contribuyó en escasa medida a la financiación de las guerras napoleónicas y el endeudamiento de los Estados hubo de elevarse espectacularmente. En España, por ejemplo, la deuda pública creció desde unos 2.000 millones de reales en 1788, a más de 12.000 en 1815.

En los territorios anexionados u ocupados por los ejércitos napoleónicos, los gobiernos impuestos por Francia abolieron el feudalismo y reorganizaron los Estados en consonancia con algunos de los principios de la Revolución Francesa. Se inició un profundo cambio institucional que acabó entrañando la supresión del régimen señorial, la desamortización de los bienes del clero y de los concejos, la eliminación del diezmo en los países católicos, la libertad de comercio, la erradicación de las prerrogativas gremiales, la liberalización del crédito, etc. Aunque las nuevas instituciones liberales no estaban plenamente asentadas en 1815, la derrota definitiva de los ejércitos franceses y el retorno en ocasiones de las viejas autoridades absolutistas no implicaron que los defensores del Antiguo Régimen, fundamentalmente la nobleza, el clero y algunas oligarquías locales, tuvieran capacidad para forzar la vuelta a la situación anterior a las guerras napoleónicas: la magnitud de los cambios registrados hacía muy difícil paralizar las reformas y,

más aún, deshacerlas. Por un lado, la fuerte inestabilidad habría propiciado modificaciones considerables en el peso político de los diferentes grupos sociales; por otro lado, ante la incapacidad de los Estados de Antiguo Régimen para satisfacer sus deudas, los acreedores de aquéllos presionaron para que los procesos desamortizadores prosiguiesen (no vislumbraban otra posibilidad para cobrar los intereses y recuperar sus capitales), lo que venía a debilitar y a generar nuevas divisiones entre los defensores del absolutismo. En suma, el desmoronamiento financiero de bastantes Estados del Antiguo Régimen, inducido en buena medida por el aumento del gasto público durante las guerras napoleónicas, generó condiciones favorables para el inicio y el desarrollo de las reformas liberales.

Las guerras napoleónicas tuvieron otra consecuencia importante: vinieron a consolidar la supremacía militar, comercial, industrial y económica de Gran Bretaña. La amenaza a dicha hegemonía tardaría en producirse y procedería del otro lado del Atlántico.

LECTURA RECOMENDADA

Sheila Ogilvie (2002), «La economía europea en el siglo XVIII», en T. C. W. Planning, ed., *El siglo XVIII. Europa, 1688-1815*, Barcelona, Crítica.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Casi toda la bibliografía más actualizada sobre la Europa de los siglos XVII y XVIII está publicada en inglés. En castellano, las panorámicas generales más recientes sobre la economía europea del Setecientos pueden hallarse en S. Ogilvie (2002) y J. A. Davis (2003), «Entre la expansión y el desarrollo: la economía europea en el siglo XVIII», en A. Di Vittorio, coord. (2003), 131-180. En lo que atañe a España, véanse B.Yun (2002), «Las raíces del atraso económico español: crisis y decadencia (1590-1714)», y E.Lopis (2002a), «Expansión, reformismo y obstáculos al crecimiento (1715-1789)», ambos en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002). para la segunda mitad del siglo XVII y para el XVIII, respectivamente.

En cuanto a la literatura en otros idiomas, tres obras me parecen especialmente atractivas. Paolo Malanima (2003b), *Uomini, risorse, tecniche nell'economia europea dal X al XIX secolo*, Milán, Bruno Mondadori, analiza en un pequeño libro de manera brillante la evolución y el funcionamiento de las economías europeas en la Edad Moderna; el libro editado por M. Prak (2001), *Early Modern Capitalism. Economic and social change in Europe, 1400-1800*, Londres, Routledge, recoge diversos artículos, firmados por excelentes especialistas, en los que se estudia el crecimiento económico en la Europa moderna: su dimensión, los modos en que se gestó y los factores que lo impulsaron y lo obstaculizaron; por último, resulta muy interesante la comparación que realiza K. Pomeranz (2000),*The great divergence. China, Europe and the making of the modern world economy*, Princeton, Princeton University Press, entre el crecimiento económico de las áreas más avanzadas de Asia y Europa en los siglos XVII y XVIII.

El diccionario recientemente editado por Joel Mokyr (2003), *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, Oxford, Oxford University Press. tiene entradas temáticas y por países, y constituye una excelente y útil obra de consulta.

4. LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN GRAN BRETAÑA (1760-1840)

ANTONIO ESCUDERO
Universidad de Alicante

4.1. LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL: CONCEPTO Y CRONOLOGÍA

Se conoce como revolución industrial al proceso de crecimiento económico que, entre las últimas décadas del siglo XVIII y mediados del XIX, experimentaron Gran Bretaña primero y luego Francia, Bélgica y Alemania. El proceso tuvo dos características hasta entonces desconocidas: el aumento de la renta per cápita alcanzó una magnitud superior a cualquier otro anterior en la historia y se convirtió en sostenido. El término revolución industrial comenzó a utilizarse en el siglo XIX y no es el más adecuado para definir ese período largo y de transformaciones en toda la economía y no sólo en la industria, pero lo seguimos utilizando en el sentido de transformación profunda.

Los países arriba citados elevaron su productividad como consecuencia de varias causas:

1) Nuevas tecnologías fueron incorporadas a la producción agraria, industrial y a los transportes. El cuadro 4.1 recoge las principales innovaciones aparecidas entre 1700 y 1850. En casi todos los casos, se trató de sencillos descubrimientos realizados por campesinos y artesanos mediante el método de prueba-error, de manera que la ciencia contribuyó poco al progreso tecnológico durante la revolución industrial. La rotación de cultivos sin barbecho, por ejemplo, fue un descubrimiento empírico realizado en los Países Bajos que se generalizó en Inglaterra durante el siglo XVIII. La mayoría de las innovaciones en la industria y los transportes nacieron en Gran Bretaña porque, como se verá más adelante, presentaba condiciones favorables para ser pionera. Durante varias décadas, las nuevas tecnologías se extendieron por otros países europeos mediante la emigración clandestina de artesanos, el espionaje industrial y el contrabando de máquinas ya que Inglaterra no permitió la libre salida de técnicos y de maquinaria hasta 1825 y 1842 respectivamente.

Contra determinados tópicos que han identificado la revolución industrial con uno o dos descubrimientos (la energía a vapor y la máquina herramienta), el cuadro 4.1 evidencia que hubo una verdadera eclosión de innovaciones. Muchas de ellas surgieron «en cadena» y otras fueron transferidas de un sector a otro —la aparición de, por ejemplo, una máquina de tejer creó el desafío de inventar otra que permitiera hilar a mayor velocidad y la máquina de vapor, que comenzó utilizándose en la minería, se empleó luego en la industria y en los transportes—. Pese a la multiplicidad de innovaciones, el cambio tecnológico puede sintetizarse así:

a) Nuevas máquinas movidas primero con energía hidráulica y luego con vapor sustituyeron a otras accionadas por el hombre, los animales, el agua y el viento, lo que conllevó la sustitución de funciones de producción intensivas en trabajo por otras intensivas en capital.

b) Se utilizaron materias primas muy abundantes (carbón mineral, hierro, ladrillos, tintes artificiales, fertilizantes químicos...) que reemplazaron a otras de naturaleza orgánica cuya escasez relativa imponía límites al crecimiento económico (madera, tintes vegetales, abono animal).

Al contrario de lo que ocurrió durante la revolución industrial, la ciencia y la ingeniería pasaron a determinar el progreso tecnológico entre la década de 1860 y fines de siglo, período convencionalmente denominado «segunda revolución industrial». El cuadro 4.2 muestra las principales innovaciones aparecidas entonces en la energía, siderurgia, metalmecánica, química, alimentación, transportes y comunicación.

La aparición de nuevas formas de organización del trabajo también contribuyó al aumento de la productividad durante la revolución industrial. En lo esencial, se trató de la sustitución de pequeñas explotaciones agrícolas y talleres artesanales por grandes explotaciones agrarias y fábricas que empleaban mano de obra asalariada.[1] Ello supuso una organización más eficiente de la producción por tres razones.

La primera fue una mayor división del trabajo. En las pequeñas explotaciones agrícolas y en los talleres, campesinos y artesanos realizaban casi todas las operaciones necesarias para obtener los bienes que producían, mientras que en las grandes explotaciones agrarias, en las fábricas y más tarde en las grandes empresas de servicios como las de ferrocarriles, las operaciones fueron divididas y encadenadas, especializando a grupos de trabajadores en cada una de ellas, lo que aumentó la velocidad de producción. Merece la pena reproducir en este sentido un texto de Adam Smith en el que relacionaba división del trabajo y aumento de la productividad utilizando como ejemplo la fabricación de alfileres en la Inglaterra del siglo XVIII:

1. Durante la Revolución Francesa, los jacobinos repartieron entre los campesinos las tierras comunales y las de la nobleza exiliada, razón por la que en este país continuó predominando la pequeña y mediana explotación agrícola. Ello no constituyó, sin embargo, un obstáculo para el crecimiento de la productividad porque, al convertirse en propietarios y no pagar renta de la tierra, los campesinos aumentaron su capacidad de ahorro introduciendo paulatinamente nuevas tecnologías.

Agricultura	*Energía*	*Textil*	*Minería*	*Siderurgia*	*Transportes Comunicación*	*Química*	*Construcción*	*Metal-mecánica*	*Papel*
1700-1830: Generalización en Gran Bretaña de sistemas de rotación de cultivos sin barbecho. Arados de hierro más perfeccionados tirados por caballos. Máquinas sembradoras tiradas por caballos.	**1711**:Máquina de vapor atmosférica de Newcomen. **1775**: Máquina de vapor (Watt-Boulton).	**1701**: Estampado del algodón. **1733**: Lanzadera volante. **1738**:Hiladora de husos mecánicos. **1764**: Máquina de hilar *spinning-jenny*. **1769**: Máquina de hilar *water frame*. **1779**: Máquina de hilar *mule-jenny*. **1786**: Telar mecánico. **1793**: Máquina desmotadora de algodón.	**1720-1790**: Desagüe con máquinas de vapor atmosféricas. **1755**: Raíles de hierro para vagonetas movidas con fuerza de sangre.	**1709**: Carbón mineral para la producción de arrabio. **1740**: Acero al crisol. **1767**: Destilación de la hulla (coque). **1776**: Máquinas de vapor en los fuelles de los altos hornos. **1784**: Pudelación del arrabio para obtener hierro dulce. **1790**: Sustitución de la energía hidráulica por el vapor en forja y laminación.	**1755**: Raíles para vagones (industria minera). **1773**: Primer puente de hierro. **1783**: Globo atmosférico. **1793**: Primer telégrafo (Chappe).	**1740**: Producción de ácido sulfúrico mediante el método de campana. **1785**: Blanqueado con cloro. **1791**: Sosa cáustica Leblanc. **1792**: Alumbrado con gas.	**1756**: Cemento.	**1761**: Fuelles de cilindro. **1774**: Taladro hidráulico. **1797**: Torneado mecánico.	**1798**: Máquina de hojas continuas (Robert).
	1827: Turbina hidráulica. **1827**: Caldera de vapor de alta presión. **1829**: Motor electro-magnético.	**1801**: Telar mecánico para seda.	**1813**: Lámpara de seguridad contra gases explosivos. **1800-1850**: Empleo de máquinas de vapor para ventilación y transporte en vertical y horizontal.		**1801**: Locomotora de Trevithick y primer ferrocarril en una fábrica siderúrgica de Gales. **1814**: Locomotora de Stephenson. **1821**: Buque de hierro a vapor. **1825**: Ferrocarril Stockton-Darlington. **1829**: Locomotora *Rocket*.		**1800-1850**: Estructuras de hierro.		**1800**: Máquina de Foudrinnier.
1830-1840: Fertilizantes químicos. **1842**: Comienzan las importaciones de guano de Perú para abonar.	**1831**: Dinamo y transformador.	**1841**: Nueva lanzadera para telar mecánico.	**1830-1850**: Nuevos explosivos.	**1830**: Inyección de aire caliente en altos hornos. **1839**: Acero al manganeso.	**1836**: Hélice para buques. **1837**: Telégrafo Morse.	**1830**: Vulcanización del caucho. **1832**: Cerillas.		**1839**: Martillo a vapor.	

CUADRO 4.2. PRINCIPALES INNOVACIONES TECNOLÓGICAS DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

Agricultura	*Energía*	*Siderurgia*	*Metalmecánica*	*Química*	*Alimentación*	*Transportes*	*Comunicaciones*
Tractores, segadoras, trilladoras y cosechadoras a vapor	Electricidad Petróleo	Acero Bessemer Acero Thomas Acero Martin Siemens Aleación de metales	Perfecciona-miento y generali-zación de máquinas-herramientas (perforadoras, fresadoras, trefiladoras, tornos...)	Nuevos fertilizantes Pesticidas Tintes artificiales Explosivos Productos farmacéuticos	Conservas Refrigeración	Buques a vapor Motor explosión Motor Diesel Bicicleta	Telégrafo Teléfono Máquina de escribir Linotipia Tipografía Fotografía

> Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lima el extremo donde irá la cabeza; hacer la cabeza requiere de dos o tres operaciones distintas, ponerla es un trabajo especial y esmaltar los alfileres es otro. De este modo, la tarea de hacer un alfiler se divide en unas dieciocho operaciones distintas, ejecutadas por distintos obreros [...]. He visto una pequeña fábrica donde dieciocho obreros fabrican 1.800 alfileres por día. Pero si hubiesen trabajado separada e independientemente, y sin que ninguno de ellos se hubiese educado para este particular, seguro que no harían ni veinte alfileres al día.[2]

La segunda razón por la que la productividad creció fue la aparición de una metódica y férrea disciplina laboral que no existía en las pequeñas explotaciones agrícolas y en los talleres. Frente a un trabajo de campesinos y artesanos autorregulado y, por consiguiente, de ritmos irregulares, surgió otro reglamentado mediante horarios estrictos y vigilancia del rendimiento de cada trabajador. Finalmente, durante la revolución industrial se dieron los primeros pasos hacia lo que después de 1850 sería la «empresa moderna», entendiendo por tal aquella que ya no es gestionada por un propietario que realiza múltiples actividades, sino por directivos especializados por departamentos (compras, producción, ventas, personal, contabilidad...).

3) Otra causa que elevó la productividad fue la mayor especialización económica territorial que originó el aumento del comercio. Los economistas Adam Smith y David Ricardo prestaron especial atención a las razones por las que los intercambios favorecen el crecimiento. Cuando dos regiones o naciones producen los mismos bienes y no existe comercio entre ellas, la riqueza que se genera es menor que cuando se especializan en la producción de aquello en lo que poseen ventaja comparativa.

4) Finalmente, la productividad creció como consecuencia del cambio estructural que provocó la revolución industrial (trasvase de factores productivos desde el sector primario al secundario y desde ambos al terciario). Huelga decir que las economías preindustriales experimentaron este fenómeno, pero nunca con la magnitud de las que se industrializaron durante el siglo XIX. Las razones del cambio estructural fueron de demanda y de oferta. Hace ya siglo y medio que un estadístico alemán llamado Ernst Engel descubrió la conocida como Ley de Engel. Cuando aumenta la renta per cápita, el gasto de cada persona también lo hace, pero en proporción decreciente el dedicado a bienes de primera necesidad y en proporción creciente el dedicado a los que no lo son (ello deriva de la utilidad marginal decreciente porque la demanda de un producto aumenta hasta el límite en el que una nueva unidad ya no rinde satisfacción, con lo que la renta disponible se dedica a consumir otros). Ésta es la razón por la que, durante la revolución industrial, la demanda de bienes industriales y de servicios aumentó proporcionalmente más que la de alimentos.

La mayor demanda de bienes industriales creó incentivos para producirlos, cosa que resultó posible porque el incremento de la productividad agraria permi-

2. Smith (1776).

tió liberar factores del sector primario (materias primas, mano de obra y capital). Ahora bien, la industria aumentó su productividad por encima de la de la agricultura, liberando factores que se emplearon en un sector terciario de productividad también creciente. Por lo tanto, el cambio estructural originó una mayor eficiencia en el conjunto de la economía al transferir factores a sectores cada vez más productivos.

El cuadro 4.3 ilustra el cambio estructural experimentado por Gran Bretaña a través de dos indicadores: el porcentaje de trabajadores en la agricultura, industria y servicios y la contribución de cada uno de los tres sectores al Producto Interior Bruto. Se observa que disminuyó la proporción de población activa del primario en beneficio del secundario y terciario y también lo hizo la parte del PIB correspondiente a la agricultura.

No es sencillo establecer la cronología de la revolución industrial. El proceso se inició cuando, como consecuencia de los factores arriba señalados, la renta per cápita comenzó a crecer de modo sostenido y cuando también lo hizo la población activa de la industria y los servicios así como la contribución de ambos sectores a la Renta Nacional. El proceso concluyó una vez afianzado el cambio estructural. Dado que la revolución industrial aconteció antes del siglo XX, época para la que ya existen estadísticas abundantes y fiables, resulta difícil medir todo lo dicho, de manera que no existe acuerdo sobre su cronología. En Gran Bretaña, la más aceptada es 1760-1840, aunque algunos historiadores fechan el inicio antes y otros lo retrasan a 1780. Dos países fueron precoces en su industrialización: Francia (1790/1800-1860) y Bélgica (1790/1800-1860). La revolución industrial alemana se inició más tarde, pero fue más rápida (1820/1830-1870). Estados Unidos se industrializó entre 1830/1840 y 1880. Durante la segunda mitad del siglo XIX lo hicieron Holanda, los países escandinavos y Japón.

Hasta la década de 1980, la revolución industrial fue generalmente interpretada como una rápida ruptura con el pasado. Se pensaba que, tras un período de unos cuarenta años en el que las nuevas tecnologías y las nuevas formas de orga-

CUADRO 4.3. CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA ECONOMÍA BRITÁNICA DURANTE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

	A. Distribución de la población activa por sectores (porcentajes)			*B. Composición del PIB por sectores* (porcentajes)		
	Primario	*Secundario*	*Terciario*	*Primario*	*Secundario*	*Terciario*
1700	61	18,5	20,5	—	—	—
1760	52,8	23,8	23,2	—	—	—
1770	—	—	—	45	24	31
1800	40,8	29,5	29,7	—	—	—
1841	22,3	44,3	33,4	22	35	43

FUENTES: Mitchell (1992, 917) y Berg (1987, 54-55).

nización del trabajo se fueron generalizando, apareció un intenso crecimiento de unos veinte años que se denominó «despegue». Esta interpretación ha sido revisada. Como se verá más adelante, durante la revolución industrial convivieron viejas y nuevas tecnologías y también antiguas y nuevas formas de organización del trabajo. Ese carácter todavía dual de la economía hizo que el crecimiento económico fuera mucho más lento de lo que se creía con anterioridad, no existiendo tampoco ninguna etapa asimilable al «despegue». Ello no obstante, los cambios que en el largo plazo originó la industrialización constituyeron, junto con el Neolítico, la más importante mutación de la historia. La población creció y también lo hizo su esperanza de vida. La mayor productividad desembocó en un aumento de la producción y del consumo por habitante que redujo la pobreza en la que vivía la mayoría de la población preindustrial. La sociedad dejó de ser rural y pasó a ser urbana y el crecimiento económico se convirtió en sostenido. Una última consecuencia de la revolución industrial debe resaltarse: la profunda brecha que desde entonces se abrió entre los países industrializados y los subdesarrollados. Según estimaciones de Bairoch, la diferencia de renta por persona entre Inglaterra y lo que hoy llamamos Tercer Mundo se situaba en torno al 30 por 100 a mediados del siglo XVII. Pues bien, hacia 1860, alcanzó el 330 por 100 y, en 2000, la renta per cápita de Estados Unidos superó a la de los países pobres en un 1.000 por 100.

4.2. El liderazgo británico

Los historiadores han debatido ampliamente por qué Gran Bretaña —y no Holanda o Francia, países también avanzados a mediados del XVIII— fue cuna de la revolución industrial. El problema requiere de una explicación compleja ya que el liderazgo inglés se gestó en el tiempo largo —la Edad Moderna— y en el mismo intervinieron factores geográficos, institucionales y económicos.

Antes de analizarlos, conviene recordar por qué las economías de Antiguo Régimen crecían poco. El marco institucional de Antiguo Régimen creaba obstáculos al crecimiento al impedir la plena movilidad de los factores productivos y de las mercancías. Así, el derecho de vincular las tierras dejaba fuera del mercado las de la Iglesia, buena parte de las de la nobleza y las de los municipios. Los gremios prohibían la libre instalación de industrias y frenaban el cambio tecnológico. También algunos países tenían aduanas interiores que dificultaban el comercio entre sus regiones. A estas rémoras institucionales se añadían otras económicas y sociales. La unidad de producción agraria básica en la Europa del Antiguo Régimen era la pequeña explotación familiar. La productividad de los campesinos era baja por razones tecnológicas (la escasez de abono de origen animal obligaba a dejar la mitad o un tercio de la superficie en barbecho y se obtenían cortos rendimientos de la cultivada). Esa baja productividad y las elevadas tasas de exacción impuestas a los campesinos por las clases feudales creaban dos círculos viciosos. El primero afectaba a la propia agricultura. Una vez deducido el autoconsumo y la parte de las cosechas destinada a la sementera del siguiente

año, las familias campesinas disponían de pocos excedentes para vender, de manera que sus ingresos eran pequeños y, además, se reducían después de pagar la renta territorial, los impuestos y, a veces, ciertos derechos señoriales. Por consiguiente, su capacidad de ahorro era prácticamente nula y no podían introducir innovaciones que elevaran su productividad. El segundo círculo vicioso afectaba a la industria. La baja productividad agrícola retenía en el campo mucha mano de obra dificultando el cambio estructural y los escasos ingresos de los campesinos —la inmensa mayoría de la población— les obligaban a adquirir pocos bienes industriales de capital y de consumo, con lo que la demanda agregada de manufacturas era modesta. Esos dos círculos viciosos generaban el tercero: el comercio no era voluminoso al ser modesta la demanda de bienes industriales por el campo y la de bienes agrarios por parte de unas ciudades poco pobladas.

Veamos ahora las causas geográficas, institucionales y económicas que explican el liderazgo británico:

a) *Causas geográficas.* Las Islas Británicas poseían una buena dotación de recursos naturales: clima templado y lluvioso apto para el desarrollo agrícola y ganadero; energía hidráulica para la industria; abundancia de carbón y de otros minerales; ríos navegables que abarataban el comercio interior y fácil acceso al exterior ya que ningún rincón del país distaba más de cien kilómetros del mar.

b) *Causas institucionales.* Durante la Edad Moderna, Inglaterra experimentó cambios institucionales que terminaron con los obstáculos que el Antiguo Régimen creaba al crecimiento económico. El proceso se inició a fines de la Edad Media y culminó con la revolución liberal de 1688 (La Gloriosa). Hitos del cambio institucional anteriores a ésta fueron: 1) la supresión de los derechos jurisdiccionales y la aparición de una numerosa clase de pequeños campesinos libres (*yeomanry*); 2) la libertad de vender tierras promulgada durante la reforma anglicana (1529-1536); 3) la venta en pública subasta durante esos años de las tierras de la Iglesia católica —cerca de una cuarta de las del país—, que pasaron a manos de los *landlords* (alta nobleza) y de la *gentry* (pequeña nobleza, comerciantes, altos funcionarios y militares); 4) la creación de un gran mercado nacional sin aduanas internas integrado por Inglaterra, Gales e Irlanda al que luego se añadirían Escocia (1707) y las colonias; y 5) la venta de tierras de la Corona durante la república de Cromwell (1649-1660). Tras la efímera restauración de los Estuardo (1660-1688), La Gloriosa estableció una monarquía en la que el poder ejecutivo era ostentado por el Rey, pasando el legislativo a manos de un Parlamento integrado en su mayoría por propietarios (*landlords*, *gentry* y grandes comerciantes). El nuevo sistema político hizo que los poderes públicos arbitraran medidas pactadas entre los representantes de esas clases sociales con el fin de que todas pudieran prosperar. Se creó de este modo un marco institucional que estimuló el crecimiento económico al dar libre movilidad a los factores productivos para que el mercado los asignara de modo eficiente y al establecer leyes favorables a las iniciativas empresariales.

Un repaso a algunas de las medidas dictadas por el Parlamento ayudará a entender mejor la importancia del cambio institucional. 1) Desde 1660, las Leyes de Cercamiento (*Enclosures Acts*) fomentaron que pequeñas explotaciones agrarias



y tierras comunales pasaran a manos de los *landlords*, que introdujeron en ellas nuevas tecnologías. Se permitió la libre instalación de industrias y la libertad de innovar porque los privilegios gremiales desaparecieron *de facto* al dar los gobiernos instrucciones para que no se aplicaran las normas más restrictivas del Estatuto de los Artesanos, de 1563. Otro hecho destacable fue la reforma de la hacienda, iniciada durante el período republicano y culminada tras La Gloriosa. La aprobación de impuestos pasó a manos del Parlamento; se centralizó su recaudación desapareciendo el viejo sistema de arrendamiento y, aunque la hacienda continuó nutriéndose fundamentalmente de impuestos indirectos, se creó uno sobre la tierra. El resultado fue que los ingresos fiscales crecieron. Sin embargo, las guerras comerciales de fines del XVII elevaron los gastos por encima de los ingresos. El Parlamento creó entonces (1694) el Banco de Inglaterra para que le prestara dinero de sus depositantes a cambio de títulos de deuda consolidada convertibles en oro y plata. Esto último y el hecho de que los intereses de los títulos fueron «religiosamente» pagados gracias a la mayor recaudación crearon un clima de confianza hacia la deuda pública que tuvo dos consecuencias positivas. La primera fue que el país dispuso de los recursos necesarios para ganar a España, Francia y Holanda varias guerras comerciales que, durante el siglo XVIII, lo convirtieron en primera potencia colonial. La segunda fue que, frente a lo que sucedía en las haciendas del Antiguo Régimen, obligadas a ofrecer altos tipos de interés de la deuda para paliar ingresos estructuralmente bajos, los tipos de la británica fueron menores y no se produjo el conocido como «efecto-expulsión» (mientras que en otros países europeos los elevados tipos de la deuda drenaban mucho ahorro hacia ella en detrimento de la agricultura, de la industria y del comercio, en Gran Bretaña no sucedió esto, lo que favoreció las inversiones productivas). Finalmente, la república de Cromwell primero y La Gloriosa después promulgaron leyes civiles y mercantiles que estimularon el crecimiento económico al fomentar y proteger el progreso individual, las iniciativas empresariales y la innovación (posibilidad de acceder a cargos públicos con independencia del origen social; firmes derechos de propiedad; ausencia de impuestos confiscatorios; claridad en las normas que regulaban los contratos y seguridad ante el incumplimiento de los mismos; flexibilidad en la creación de sociedades mercantiles o sistema de patentes, que incentivó el progreso tecnológico al permitir el enriquecimiento del inventor).

Estas medidas crearon en Inglaterra un marco institucional de naturaleza liberal, pero el Parlamento también dictó otras proteccionistas y mercantilistas que, junto con las primeras, impulsaron el crecimiento de la industria y del comercio. La elevación en 1690 de los aranceles que gravaban las importaciones de hierro sueco benefició a la siderurgia británica porque pasó a abastecer al mercado nacional. En 1701, la *Calico Act* prohibió la importación de tejidos de algodón estampados indios, lo que constituyó un estímulo para el desarrollo de una industria textil que, a la postre, fue pionera de la industrialización. Las colonias británicas se convirtieron en mercados cautivos de los bienes manufacturados en la metrópoli y otra medida mercantilista fue esencial para el desarrollo del comercio y de algunas manufacturas. Se trata de las Leyes de Navegación (1651). Es-

tas leyes ordenaron que todo el comercio exterior desde y hacia Inglaterra se realizara en buques británicos, prohibiendo que los barcos efectuaran escalas en puertos europeos. Su finalidad era, pues, doble: estimular el desarrollo de la flota nacional y convertir los puertos ingleses en redistribuidores de mercancías hacia el resto del continente. Además de coadyuvar a que Gran Bretaña se convirtiera en la primera potencia comercial desbancando a Holanda, las Leyes de Navegación tuvieron efectos positivos sobre la industria. Fomentaron la construcción de barcos y la producción de insumos para los astilleros (madera, hierro, cuerdas...) y también permitieron el desarrollo de otras industrias que transformaban y acababan productos coloniales redistribuidos luego por el país y por Europa (refinado de azúcar, manufactura del tabaco y estampado de telas).

c) *Causas económicas.* Óptima dotación de recursos y cambios institucionales posibilitaron que Gran Bretaña experimentara durante la Edad Moderna transformaciones económicas que rompieron los círculos viciosos de las economías del Antiguo Régimen. Para empezar, su agricultura alcanzó una mayor productividad que la europea gracias a un conjunto de innovaciones ligadas a la generalización de explotaciones agrarias capitalistas y a la existencia de una numerosa clase de pequeños campesinos con una capacidad de ahorro superior a los del continente (*yeomanry*).

Como consecuencia de la entrada de la tierra en el mercado, se produjo una concentración de la propiedad en manos de los *landlords* y de la *gentry*. Desde el siglo XVI, unos y otros pasaron a arrendar a corto plazo extensos lotes de tierra a *farmers* que, a su vez, contrataban mano de obra asalariada. El sistema se difundió luego porque convenía a arrendadores y arrendatarios. Los primeros lograban que sus rentas no se fosilizaran si los precios agrícolas aumentaban y los segundos podían innovar al disponer de capital y de tierra sin colonos. Así pues, mientras que en la Europa de la Edad Moderna continuó predominando la pequeña explotación familiar, en Inglaterra, gran parte de la tierra pasó a trabajarse bajo la forma de hacienda de mediana o gran superficie con mano de obra jornalera. Los historiadores ingleses han mantenido tradicionalmente que la productividad de la agricultura británica creció más que la continental gracias a estas explotaciones capitalistas. Se basaban para ello en estos hechos. Hasta la década de 1660, la productividad de las haciendas creció por varias razones: especialización entre tierras dedicadas a la agricultura y a la ganadería; explotación agropecuaria rotativa (transformación periódica de praderas en tierras labrantías que luego volvían a ser zonas de pastos); selección de semillas; introducción de algunos plantas forrajeras con mayores rendimientos; concentración parcelaria y mayor división del trabajo. Después de la década de 1660, la productividad aumentó más gracias a la introducción de nuevos sistemas de rotación de cultivos que, como se verá después, suprimían el barbecho, elevaban los rendimientos y exigían cercar las tierras. Los beneficios obtenidos con estas innovaciones provocaron un efecto-emulación. Los *farmers* las fueron introduciendo en las tierras que tenían arrendadas y los *landlords* comenzaron a comprar a los *yeomen* tierras para concentrarlas, vallarlas y arrendarlas, solicitando al Parlamento que aprobara leyes que obligaran a cercar las de los que se opusieran a ello porque de este modo podían

adquirirlas, cosa que lograron puesto que, entre 1660 y 1750, fueron promulgadas 83 Leyes de Cercamiento.

Pues bien, frente a esta teoría tradicional, Robert Allen ha sostenido recientemente que el aumento de la productividad no sólo se dio en las haciendas, sino en las pequeñas explotaciones de los *yeomen* porque éstos lograron incrementar el rendimiento de sus tierras gracias a la selección de semillas y al cultivo de legumbres, tréboles y nabos que aportaban más nitrógeno al suelo. La denominada por Allen «revolución de los *yeomen*» creó de este modo otra diferencia entre la agricultura inglesa y la continental. Al no devengar renta de la tierra o tenerla arrendada a largo plazo, el pequeño campesinado británico poseía una mayor capacidad de ahorro y de innovación que el europeo y también una mayor capacidad de consumo de bienes industriales. Aunque el número de *yeomen* fue disminuyendo desde fines del siglo XVII como consecuencia de la compra de sus tierras por los *landlords* y de los primeros cercamientos forzosos, en 1750 suponían en torno al 40 por 100 de la población activa rural y explotaban un 30 por 100 de la superficie cultivada. El otro 60 por 100 de los campesinos eran jornaleros empleados en las haciendas capitalistas (un 70 por 100 de la superficie).

Los cambios experimentados por la agricultura durante la Edad Moderna tuvieron efectos positivos para el conjunto de la economía británica. Liberaron mano de obra agrícola para trabajar en los sectores secundario y terciario. Elevaron la demanda agregada de bienes industriales de capital y de consumo por parte del campo mientras que también creció la de productos agrarios por parte de ciudades más pobladas. Uno y otro hecho fomentaron el comercio interior. A todo ello se sumaron unos mercados exteriores que también impulsaron el crecimiento económico al incrementar la demanda de bienes manufacturados en el país, permitir la importación de materias primas para su industria y fomentar la urbanización. Eric Hobsbawm ha escrito que, como consecuencia de todo ello, a mediados del siglo XVIII la economía británica se había convertido en una «economía capitalista semiindustrial». Veamos algunos datos que lo refrendan.

Hacia 1750, los rendimientos de la agricultura británica eran superiores a los de la europea —excepción hecha de la holandesa— ya que, mientras que de cada grano de cereal sembrado se obtenían nueve, en el resto del continente la proporción era por término medio de uno a cinco. En cuanto a la población activa rural inglesa, en 1760 suponía un 53 por 100 de la total, mientras que en el resto de la Europa occidental ese porcentaje ascendía al 70 por 100 por término medio.

La Gran Bretaña de mediados del XVIII era, junto con Holanda, el país más industrializado de Europa. Prueba de ello es que un 24 por 100 de la población activa trabajaba en el sector secundario, cuando en el resto de la Europa occidental no alcanzaba el 15 por 100. El cuadro 4.4. muestra la estructura de la industria inglesa en 1770. La tabla contiene sólo trece industrias porque, tratándose de un período preestadístico, no se ha podido obtener información sobre otras. Casi todas estaban organizadas de un modo que se conoce como protoindustrial (*Verlagssystem* o *Putting-out System*), existiendo también otra forma de organización

CUADRO 4.4. CONTRIBUCIÓN SECTORIAL AL VALOR AÑADIDO DE LA INDUSTRIA BRITÁNICA EN 1700
(porcentajes)

1. Lana	30,7	8. Lino	3
2. Piel	22,3	9. Algodón	2,6
3. Construcción	10,5	10. Velas	2,1
4. Hierro	6,5	11. Jabón	1,3
5. Cerveza	5,7	12. Cobre	0,8
6. Seda	4,3	13. Papel	0,4
7. Carbón	3,9		

FUENTE: Crafts (1985, 22).

denominada manufactura o protofábrica.[3] El *Verlagssystem* o «sistema domiciliario por encargo» consistía en lo siguiente. Comerciantes que podemos denominar «mercaderes-manufactureros» para distinguirlos de los que se dedicaban sólo al comercio, compraban materias primas que distribuían entre campesinos y/o artesanos. Trabajando en sus hogares o talleres con herramientas manuales, éstos las transformaban en bienes intermedios y finales cobrando un tanto por pieza del mercader, que comercializaba luego el producto final. En cambio, la manufactura reunía en un solo edificio a trabajadores asalariados que también utilizaban herramientas manuales. Merece la pena destacar que el «sistema domiciliario por encargo» y la manufactura eran complementarios en algunas industrias porque las fases de producción más sencillas se realizaban de modo disperso y las que exigían una mayor cualificación en protofábrica. De las industrias reseñadas en el cuadro 4.4, lana, piel, seda, lino, algodón y otras que no aparecen, como cerámica, relojería y casi toda la transformación del hierro, estaban organizadas mediante el *Verlagssystem*, si bien algunas operaciones de la seda (torcido) y del algodón (estampado) se realizaban en manufacturas. De las industrias del cuadro, estaban organizadas bajo la forma de manufactura cerveza, velas, jabón y papel además de otras que no aparecen (vidrio, astilleros, imprenta, refinado de azúcar, determinadas armas y quincalla —recuérdese, por ejemplo, el texto de Adam Smith sobre la fabricación de alfileres—). Frente a esas dos formas de organización industrial, la minería y la siderurgia producían ya mediante el sistema de fábrica: mano de obra asalariada y empleo de maquinaria movida con energía hidráulica e incluso con vapor en el caso del desagüe de las minas, ya que la máquina atmosférica de Newcomen data de 1711.

La mayoría de la industria inglesa producía para el mercado interno, lo que significa que el comercio interior de bienes agrarios y manufacturas era mucho más importante en volumen y en valor que el exterior. De los sectores reseñados

3. Los historiadores alemanes del siglo XIX fueron los primeros en estudiar ese sistema protoindustrial que denominaron *Verlagssystem*. Los historiadores ingleses lo llaman *Putting-out System* y, en castellano, puede traducirse como «sistema domiciliario por encargo».

en el cuadro 4.4, piel, hierro, construcción, cerveza, seda, carbón, velas, jabón, cobre y papel además de otros que no figuran en el mismo (industria harinera, astilleros, cerámica, vidrio...) abastecían fundamentalmente la demanda interna. Los otros (lana, algodón, lino), además de la metalurgia, el refinado de azúcar y el tabaco producían tanto para el mercado interior como para el exterior. En el caso de la lana y del algodón, en 1760, cerca de la mitad de la producción se exportaba, pero este porcentaje era menor en los demás productos. Es presumible, pues, que la proporción de manufacturas exportadas se situara entre el 15 y el 20 por 100 de la producción doméstica. Esta cifra era, sin embargo, muy elevada en comparación con el resto de Europa, de manera que, hacia 1750, Inglaterra era ya el país líder en exportación de bienes industriales:

CUADRO 4.5. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR BRITÁNICO EN 1750
(en porcentaje sobre el valor total)

	Manufacturas	*Materias primas*	*Comestibles*
Exportaciones	75,4	16,8	7,8
Importaciones retenidas	14,4	54,5	31,1

FUENTE: Crafts (1985), 143.

Dos terceras partes de las exportaciones eran manufacturas, fundamentalmente tejidos de lana —la partida más importante— y de algodón. Aunque la mayoría de las exportaciones se dirigía a Europa, desde principios del siglo XVIII aumentó mucho el porcentaje embarcado hacia las colonias norteamericanas y las de las Indias Orientales, sobre todo los tejidos de algodón. En las importaciones retenidas —las no redistribuidas desde los puertos británicos—, un 54,5 por 100 eran materias primas, especialmente algodón, y un 31,1 por 100 comestibles coloniales (especias, té, café, azúcar...) consumidos por quienes tenían rentas medias y altas.

Una economía capitalista semiindustrializada como la inglesa estaba preparada para iniciar el camino de la revolución industrial al disponer de demanda, capital y factor humano para ello. El amplio mercado nacional y el exterior habían creado una demanda creciente. Como se verá más adelante, existía ahorro suficiente para invertir en nuevo capital y en nuevas tecnologías. En cuanto al factor humano, Gran Bretaña disponía de artesanos cualificados con incentivos para innovar —recuérdese que existía el derecho de patente— y de empresarios dispuestos a financiar el cambio tecnológico.

Francia y Holanda eran también países avanzados a la altura de 1750 y, sin embargo, no fueron los pioneros de la revolución industrial. Aunque algunos historiadores han atribuido este hecho al azar, parece más lógico relacionar el «retraso» francés con los obstáculos institucionales creados por la pervivencia del

Antiguo Régimen hasta la revolución de 1789. Esas trabas no existían en Holanda, de manera que se han manejado otras hipótesis para explicar por qué este país no fue líder: pérdida de la hegemonía comercial desde fines del siglo XVII acompañada de un descenso de la exportación de manufacturas; preferencia de la burguesía por los negocios de índole comercial y no industrial y también carencia de carbón porque, durante el siglo XVIII, las industrias holandesas intensivas en energía (cerveza, ladrillos, estampado de telas...) pasaron a ser menos competitivas que las de Inglaterra ya que aquí existía hulla abundante y barata y en Holanda se fueron agotando las reservas de turba.

4.3. EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA BRITÁNICA DURANTE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Como es sabido, Gran Bretaña está formada por Inglaterra, Gales y Escocia. El Reino Unido también incluye a Irlanda en su totalidad hasta 1921 y al Ulster después. Inglaterra y Gales fueron los territorios que primero se industrializaron, seguidos de Escocia. Por el contrario, Irlanda continuó siendo un país agrícola y atrasado. Ésta es la razón por la que en el texto nunca se habla de Reino Unido y sí de Gran Bretaña, utilizando Inglaterra como sinónimo para evitar redundancias.

La población

El cuadro 4.6 muestra la evolución de la población británica entre 1701 y 1851:

CUADRO 4.6. POBLACIÓN DE INGLATERRA, GALES Y ESCOCIA (1701-1851)
(en millones y números índices, base 100 = 1761)

1701	6,8	86	1761	7,9	100	1821	14,1	178	1841	18,5	234
1751	7,3	92	1801	10,8	136	1831	16,3	206	1851	20,8	263

FUENTE: Mitchell (1992, 8 y 76-78).

Entre 1761 y 1841, la población se multiplicó por 2,3. Hasta la publicación en 1981 del libro de Wrigley y Schofield *The Population History of England (1541-1871)*, esa revolución demográfica se atribuyó más a la caída de la mortalidad que al incremento de la natalidad. El cuadro 4.7 revisa esa hipótesis. Durante la primera mitad del siglo XVIII, el crecimiento vegetativo ascendió al 3,9 por 1.000 porque, desde el siglo XVII, el país se había liberado de las antiguas mortalidades catastróficas fruto de la peste y/o de las hambrunas. Entre 1761 y 1801, la natalidad aumentó 3,7 puntos, mientras que la mortalidad descendió 1,6, de manera que fue lo que más contribuyó al crecimiento vegetativo. Sin embargo, entre

CUADRO 4.7. TASAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y CRECIMIENTO VEGETATIVO EN INGLATERRA, 1701-1841
(en tantos por mil)

Períodos	*Tasa natalidad*	*Tasa mortalidad*	*Crecimiento vegetativo*
1701-1751	[illegible]2,3	28,4	3,9
1761-1801	36	26,8	9,2
1811-1841	37,8	23,3	14,5

FUENTE: Wrigley y Schofield (1981, tabla A.3, 528-529). Las tasas son la media aritmética de las de cada período.

1811 y 1841, la natalidad se incrementó en un 1,8 y la mortalidad cayó 3,5 puntos, por lo que el crecimiento de la población se debió ahora más a la conducta de la mortalidad que a la de la natalidad.

La revolución industrial conllevó un aumento de la demanda del factor trabajo que creó una situación de pleno empleo. Ello hizo que se adelantara la edad nupcial y que creciera el número de matrimonios. Uno y otro hecho desembocaron en mayores tasas de natalidad. Prueba de que, efectivamente, cesaron los frenos preventivos maltusianos (edad nupcial y nupcialidad) son estos datos: la edad nupcial de los hombres pasó de 28 a 25 años y la de las mujeres de 26 a 23, mientras que la tasa de celibato forzoso de éstas descendió del 15 por 100 al 7,5 por 100.

Se han utilizado tres hipótesis para explicar el descenso de la mortalidad: progresos de la medicina, mejor alimentación y mayor salubridad. La primera de ellas es hoy insostenible. Las únicas innovaciones destacables en medicina fueron la inoculación contra la viruela, el diagnóstico de algunas enfermedades y el descubrimiento de la quinina para combatir la fiebre. Estos pequeños avances no pueden explicar la caída de la mortalidad. El cuadro 4.8 distingue las enfermedades que pueden contraerse cuando el nivel nutritivo es insuficiente y otras que se contagian vía contaminación del agua o inhalación cuando existe insalubridad pública y privada:

CUADRO 4.8. INFLUENCIA DEL NIVEL NUTRITIVO EN PROCESOS INFECCIOSOS

Bien definida	*Variable*	*Mínima o inexistente*
Morbillo, raquitismo, cólera, diarrea, anemia, lepra, tuberculosis, caries, rubeola, incapacidad, litiosis, herpes, respiratoria, pulmonía, pelagra, parásitos intestinales, escorbuto, bocio, tosferina	Tifus Difteria Infecciones en general Gripe Pulmonía Catarros	Peste Malaria Tétanos Fiebre amarilla Encefalitis Poliomelitis Viruela Sarampión

FUENTE: Livi-Bacci (1988, 63).

Durante la revolución industrial, el aumento de la producción agraria elevó el consumo de alimentos, razón por la que disminuyó la morbilidad provocada por la desnutrición. Lo mismo ocurrió con la causada por la insalubridad gracias a medidas como el suministro de agua más pura y la mejora de las condiciones ambientales de los hogares, que pasaron a ser más cálidos, secos y limpios al abaratarse el carbón y el jabón. Sin embargo, el descenso de la mortalidad media del país oculta profundas diferencias entre el campo, las ciudades pequeñas, los barrios burgueses de las grandes ciudades y los suburbios obreros de éstas. Aquí, la mortalidad fue mucho mayor por tres razones: una dieta de peor calidad; unos hogares con mayor hacinamiento y menor higiene y, quizá más que todo ello, la insuficiente provisión por parte de los poderes públicos de un bien preferente como la salubridad urbana (conducción de aguas, alcantarillado y recogida de basuras). Prueba de ello son las cifras de esperanza de vida que aparecen en el cuadro 4.9:

CUADRO 4.9. ESPERANZA DE VIDA AL NACER EN INGLATERRA Y GALES (1761-1850)

Años	*Media de Inglaterra-Gales*	*Ciudades con más de 100.000 habitantes*	*Glasgow*
1761-1799	35,5		
1800	40		
1810	41	30	
1820	41	35	35
1830	41	29	30,1
1840	41	30	27,3
1850	41	34	29,6

FUENTE: Szreter y Mooney (1998, 614).

El crecimiento de la población fue acompañado de cambios en su estructura por edades (cohortes más numerosas de jóvenes) y por sectores productivos, puesto que disminuyó el porcentaje de activos en la agricultura en beneficio de la industria y los servicios (véase el cuadro 4.3). Esto último desembocó en un intenso proceso de urbanización, sobre todo durante la primera mitad del siglo XIX. En 1750, la población que vivía en ciudades de más de 10.000 habitantes suponía un 17,5 por 100 del total. En 1800, ese porcentaje alcanzó el 24 por 100 y en 1850 el 48 por 100. Como se verá más adelante, las regiones que concentraron la industria del algodón y la del hierro desarrollaron mayores economías de aglomeración que otras, lo que explica que Manchester, Liverpool, Birmingham, Sheffield, Cardiff y Newcastle, que hacia 1750 tenían como media 21.000 habitantes, alcanzaran en 1850 cifras entre los 230.000 y los 370.000. En cuanto a Londres, su triple función administrativa, comercial e industrial hizo que pasara de 675.000 habitantes en 1750, a 2,6 millones en 1850.

Se ha discutido si la revolución demográfica fue causa o consecuencia de la

revolución industrial. Boserup sostuvo hace años que el crecimiento de la población durante la primera mitad del siglo XVIII aumentó la demanda agregada estimulando de este modo los cambios tecnológicos que se produjeron en la agricultura, la industria y los transportes. Otros historiadores consideran que fue el proceso de industrialización el responsable del crecimiento vegetativo. Las investigaciones de Wrigley y Schofield arrojan luz sobre el problema. Entre 1700 y 1760, la población inglesa experimentó una tasa anual acumulativa de crecimiento del 0,3 por 100. En cambio, entre 1770 y 1840, alcanzó el 1,2 por 100. Parece, pues, que la revolución industrial fue causa de la revolución demográfica. Ahora bien, ésta favoreció a su vez el crecimiento económico porque incrementó la demanda agregada de bienes y servicios y la oferta del factor trabajo.

La agricultura

El aumento de la producción agraria exigió cambios tecnológicos e institucionales. Ya vimos que, desde las últimas décadas del siglo XVII, los arrendatarios (*farmers*) comenzaron a introducir en las tierras de la alta nobleza (*landlords*) y de la *gentry* nuevos sistemas de rotación de cultivos en períodos de tres, cuatro, seis y hasta doce años que suprimían el barbecho y exigían cercar los campos para que el ganado no transitara por ellos. Estos sistemas tuvieron tal éxito que se generalizaron durante el siglo XVIII y principios del XIX. Describiremos uno de los que más se extendió, la rotación cuatrienal. La primera hoja de la tierra se dedicaba al trigo. La segunda, a tubérculos (patatas y nabos). En la tercera se plantaban cereales de primavera y leguminosas y en la cuarta forrajeras (alfalfa, trébol, colza y lúpulo). El cultivo de tubérculos y forrajeras fue posible porque estas plantas no desgastan el suelo, sino que lo nitrogenan, de manera que, al año siguiente, esas dos hojas podían emplearse para trigo y cereal de primavera. La innovación resultó trascendental por dos razones: el barbecho desapareció y tubérculos y forrajeras permitieron alimentar mejor a un ganado ahora estabulado, con lo que la cabaña aumentó y también lo hizo la cantidad de abono de origen animal. Se comprenderá que éste y los otros sistemas de rotación incrementaron la productividad porque se cultivó más superficie al suprimirse el barbecho; porque crecieron los rendimientos por hectárea al disponerse de más abono y porque la mayor cabaña permitió reemplazar fuerza humana por fuerza animal. Otras innovaciones que elevaron la productividad fueron éstas: 1) la selección de semillas; 2) la mejora en la cría del ganado; 3) la utilización de arados de hierro más perfeccionados tirados por caballos, un 50 por 100 más veloces que los bueyes; 4) las máquinas sembradoras arrastradas también por caballos, que sustituyeron a la siembra manual; 5) las nuevas técnicas en el drenaje de suelos húmedos, que permitieron incrementar la superficie cultivada; y 6) las nuevas formas de organización del trabajo en las explotaciones capitalistas (mayor división y mayor disciplina). Después de 1830, la productividad continuó creciendo gracias a la utilización de guano de Perú y de fertilizantes químicos.

Los nuevos sistemas de cultivo se extendieron por casi todo el campo inglés

gracias a un cambio institucional: la expropiación de campos abiertos (*open field*) todavía explotados por *yeomen* mediante sistemas de rotación trienal y de *common lands*, comunales donde los *yeomen* y los campesinos con poca o ninguna tierra (*cottagers*) obtenían abono vegetal, leña, frutos, caza y pesca. Ya se dijo que, entre 1660 y 1750, el Parlamento promulgó 83 Leyes de Cercamiento de *open field* y *common lands*. Pues bien, entre 1761 y 1815, esta cifra se disparó a 1.085, con lo que cerca de una cuarta parte de la tierra cultivable del país pasó a manos de los *landlords* después de que pagaran indemnizaciones a los antiguos propietarios y/o usufructuarios, que se vieron obligados a vender al no disponer de recursos para cercar ni pleitear.

Este proceso de concentración de la propiedad tuvo un efecto positivo: las innovaciones tecnológicas arriba descritas fueron introducidas en esas tierras y ello aumentó la productividad. Sin embargo, también tuvo un coste social porque los *yeomen* se convirtieron en asalariados y ellos y los *cottagers* perdieron el uso de los comunales. Los primeros estudios sobre la revolución industrial mantuvieron que estos campesinos abandonaron masivamente la agricultura encontrando empleo en las ciudades. Ello pudo ocurrir en algunas zonas del país, pero hoy sabemos que no se produjo un despoblamiento del campo porque, entre 1760 y 1820, el número de campesinos permaneció más o menos constante en términos absolutos (no así en términos relativos, esto es, en términos del porcentaje de agricultores con respecto a la población activa). Chambers explicó hace años por qué no se dio ese despoblamiento. Se trata de que los campesinos expropiados hallaron empleo en las labores de cercar la tierra así como en las tareas estacionales de siembra y recolección al incrementarse las cosechas. Ello no obstante, recientes investigaciones demuestran que los cercamientos crearon una situación de sobreoferta de factor trabajo en el campo entre 1760 y 1820. Prueba de ello es que los salarios reales fueron bajos y se estancaron, lo que aumentó el pauperismo y obligó a recurrir a las Leyes de Pobres (las autoridades locales fijaban un jornal mínimo de subsistencia y daban una subvención a las familias que no lo alcanzaran).[4]

Los cambios tecnológicos e institucionales explican que la producción agraria aumentara considerablemente. No existe, sin embargo, acuerdo sobre cuánto creció porque la inexistencia de censos agrarios hasta la década de 1880 ha obligado a estimar la producción. Se han utilizado para ello varios métodos: deducirla ajustando el crecimiento de la población a las importaciones netas de cereales; extrapolar al total de la superficie cultivada del país datos conocidos sobre rendimientos por hectárea en algunas comarcas o estimarla a partir de la renta por persona aplicando elasticidades —renta de la demanda de alimentos del 0,5 al 0,7. El cuadro 4.10 recoge algunos de esos cálculos.

Pese a sus diferencias, todos coinciden en que el crecimiento fue menor en el siglo XVIII que entre 1800 y 1850 ya que en este período la superficie cultivada con rotaciones sin barbecho creció mucho más que entre 1760 y 1800, generalizándose, además, el resto de las innovaciones antes señaladas. La estimación más

4. Clark (2001).

CUADRO 4.10. TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRARIA EN INGLATERRA Y GALES
(porcentajes)

	Deane-Cole (1969)	*Crafts (1985)*	*Overton (1996)*	*Allen (1999)*
1760-1800	0,5	0,4	0,5	0,3
1800-1850	1,5	1,2	1,1	1,1

FUENTE: Floud y Jonhson, eds. (2004, 102).

optimista de Deane y Cole es la más antigua, de manera que las posteriores reducen el crecimiento. Los cálculos de Crafts y Overton doblan con creces la producción. Ello concuerda con otro más reciente basado en una muestra de libros de cuentas de *farmers*: entre 1760 y 1850, la producción de trigo se multiplicó por 2,4.[5] Es lógico que, al no existir acuerdo sobre la producción, tampoco lo haya sobre la productividad. Ahora bien, como el número de trabajadores agrícolas en Inglaterra y Gales se mantuvo en torno a los 1,5 millones entre 1760 y 1850, la productividad se duplicó con creces.

La mayoría de los libros sobre la revolución industrial publicados antes de 1980 sostuvieron que los cambios en el sector agrario tuvieron efectos muy importantes para el crecimiento económico.[6] Más en concreto, se citaban estos cuatro: 1) el aumento de la producción elevó considerablemente el consumo de alimentos; 2) el campo incrementó mucho su demanda de bienes industriales de capital y de consumo al crecer los beneficios de los propietarios de la tierra y de los arrendatarios y los salarios de los jornaleros; 3) la agricultura suministró una parte sustancial del capital invertido en la industria y en los servicios; 4) el aumento de la productividad agrícola permitió que, a la altura de 1841, más de un 75 por 100 de la población activa trabajara en los sectores secundario y terciario. Las investigaciones posteriores han reducido el papel que la agricultura desempeñó en la industrialización. Intentaremos ofrecer un estado de la cuestión:

1) El consumo de alimentos por persona creció durante la revolución industrial, pero en una proporción inferior a la que se creía antes de la década de 1980. Esta conclusión queda suficientemente avalada gracias a los nuevos cálculos sobre consumo. Si a las importaciones netas añadimos una producción inferior a la estimada por Deane y Cole, el resultado es un crecimiento menor del consumo por persona. Como veremos en el apartado 4.4, ello concuerda con recientes series de salarios reales que también indican un crecimiento modesto del consumo

5. Turner, Beckett y Afton (2001).

6. Por ejemplo, los de Mantoux (1962, edición inglesa de 1906), Clapham (1926-1928), Rostow (1961), Asthon (1967), Bairoch (1967), Hartwell (1967), Jones, ed. (1967), Deane (1968), Deane y Cole (1969), Mathias (1969) y Flinn (1970).

de alimentos por las clases trabajadoras. Es cierto, pues, que los cambios en la agricultura impidieron que el extraordinario crecimiento demográfico desembocara en la «trampa maltusiana» ya que la producción doméstica debió de abastecer el 80 por 100 del consumo y las importaciones el resto, pero no es menos cierto que la mayoría de la población no elevó sustancialmente su dieta ni en cantidad ni en calidad.

2) La agricultura incrementó de modo considerable la demanda de bienes de capital, fundamentalmente la de productos siderúrgicos. El único matiz a introducir en este sentido es que esa demanda creció mucho más desde principios del siglo XIX al sustituirse definitivamente la madera por el hierro en los utensilios de labranza (se ha calculado que, entre 1820 y 1840, un 35 por 100 de la producción siderúrgica pudo ser absorbida por el campo). Lo que ya no se sostiene es que aumentara notablemente el consumo de bienes industriales por los jornaleros (tejidos, carbón, velas, jabón, enseres domésticos). En la década de 1980, O'Brien y Crafts destacaron la escasa importancia que la demanda campesina de estos bienes tuvo en el crecimiento de su producción e investigaciones posteriores llegan a la misma conclusión: los salarios crecieron poco y las familias jornaleras gastaban un 75 por 100 de sus presupuestos en alimentos.[7] Así pues, si el número de trabajadores agrícolas permaneció estable subiendo modestamente los salarios y dedicando cada familia dos terceras partes del jornal a alimentos, el consumo campesino de bienes industriales contribuyó de modo marginal al crecimiento de su producción.

3) La tercera hipótesis tradicional es que los terratenientes reinvirtieron buena parte de sus beneficios en carreteras, canales, minas de carbón y fábricas textiles, siderúrgicas y de cerveza. Hoy sabemos que esto fue así en el caso de carreteras y canales necesarios para comercializar los productos del campo (por ejemplo, un tercio de las acciones de las compañías de canales creadas entre 1760 y 1815 pertenecía a aristócratas). Sin embargo, el hecho documentado de que algunos *landlords* participaran en negocios industriales no significa que el capital agrario desempeñara un papel importante en la financiación del sector secundario. Crouzet, Feinstein y Crafts han demostrado que el grueso del capital invertido en la industria no provino de la agricultura.[8] Merece la pena destacar en este sentido otro trabajo en el que se estudia la formación de capital en el campo.[9] Los *landlords* financiaban los cercamientos, los edificios, las carreteras y los canales, mientras que los arrendatarios (*farmers*) corrían con los demás gastos. Pues bien, como el capital invertido por los terratenientes entre 1760 y 1850 se dobló y éstos dedicaban buena parte de sus rentas al consumo suntuario, no parece que dispusieran de demasiados excedentes para colocar en la industria.

4) Lo que resulta indiscutible es que el incremento de la productividad agrícola facilitó un profundo cambio en la estructura del empleo. Aunque la mano de

7. O'Brien (1985), Crafts (1985). Los salarios reales agrarios en Clark (2001). Los presupuestos familiares en Horrel (1996).
8. Crouzet (1972), Feinstein (1978), Crafts (1985).
9. Holderness (1988).



obra campesina no descendió en términos absolutos, sí que lo hizo espectacularmente en términos relativos: de un 53 por 100 de la población activa, en 1760, a sólo un 22 por 100, en 1841.

La industria

La industria del algodón, la del hierro y la minera fueron las primeras que utilizaron nuevas tecnologías. Antes de analizar este proceso, conviene volver sobre la cuestión del cambio tecnológico durante la revolución industrial. Los historiadores que lo han estudiado están de acuerdo en que la Inglaterra de mediados del siglo XVIII poseía un «caldo de cultivo» favorable al que ya nos hemos referido: libertad e incentivos para innovar, artesanos cualificados y empresarios emprendedores. Se han manejado, sin embargo, tres hipótesis sobre la «chispa» que provocó la eclosión de nuevas tecnologías. La primera sostiene que fue el aumento de la demanda del propio mercado británico. La segunda cree que se trató del mercado exterior ya que fue una industria exportadora, la del algodón, la primera en mecanizarse y a estas dos hipótesis de demanda se añade otra de oferta según la cual el desencadenante provino de los elevados costes de producción del «sistema domiciliario por encargo». Sea cual fuera la «chispa» (quizás mercado interno, externo y altos costes del *Verlagssystem* actuaron conjuntamente), lo cierto es que, como veremos a continuación, el cambio tecnológico debió mucho a un conjunto de inventos «en cadena» y a la transferencia de innovaciones de un sector de la industria a otro.

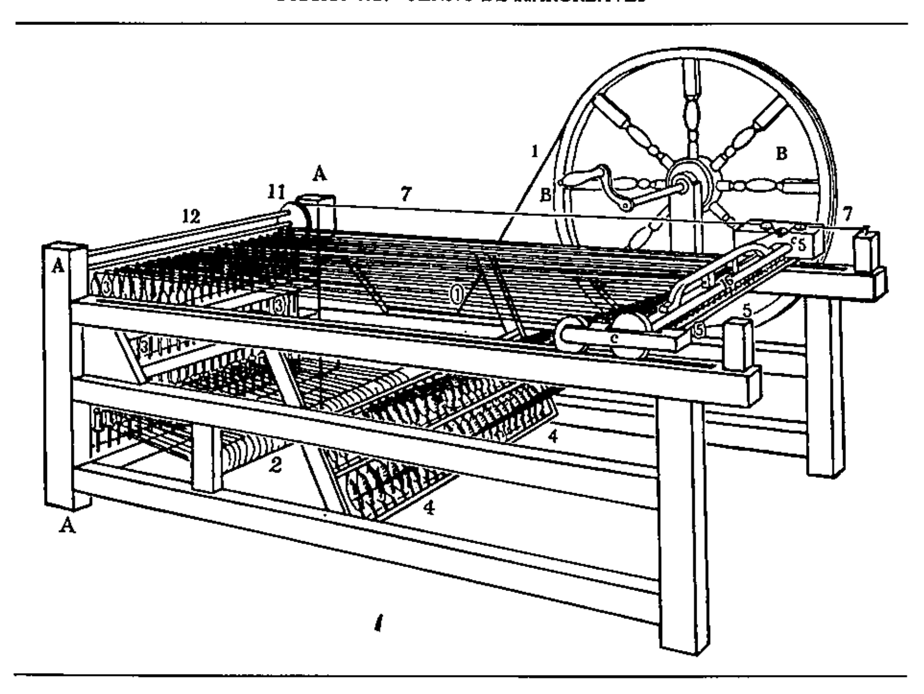
Estudiaremos primero el caso del algodón. La producción de tejidos requiere de estas operaciones: hilar, tejer, lavar, suavizar, blanquear y colorear. Las dos primeras son mecánicas y las otras químicas. Antes de la década de 1730, el hilado se hacía con ruecas manuales o con tornos de pedales. Los hilos se tejían en pequeños telares movidos manualmente. Las telas se lavaban y suavizaban mediante sustancias orgánicas (suero de leche, álcali extraído de algas, jabones elaborados con grasas animales...). Los tejidos se blanqueaban exponiéndolos al sol durante días y se tintaban con sustancias animales o vegetales (quermes, cochinilla, índigo, azafrán...). Todas estas operaciones se realizaban de forma dispersa en hogares campesinos y talleres artesanales. Por lo general, el hilado y el tejido se efectuaban en el campo y los otros procesos en las ciudades, estando la industria del algodón organizada mediante el *Verlagssystem*.

En 1733, un artesano llamado John Kay inventó un modo de tejer más rápidamente: una lanzadera volante provista de ruedecillas que, accionada por un único tejedor mediante un bramante, hacía que los hilos discurrieran a través de la urdimbre a una mayor velocidad. La incorporación de la nueva lanzadera a los telares manuales elevó la productividad en la fase de tejer rompiendo su equilibrio con la de hilar (cada tejedor necesitaba ahora de un mayor número de hiladores). El desafío creó incentivos para idear una máquina que hilara más rápidamente, hasta el punto de que la *Society of Arts* convocó un premio para quien la descubriera. James Hargreaves patentó en 1768 la *spinning jenny*, una máquina manual

que permitía hilar varios husos a la vez. Richard Arkwright descubrió un año más tarde la *water-frame* y, en 1779, Samuel Crompton patentó la *mule-jenny*. Estas dos máquinas se movían con energía hidráulica y eran capaces de hilar simultáneamente decenas de husos. La revolución del hilado volvió a quebrar el equilibrio entre esta operación y la de tejer. El desafío consistía ahora en idear telares que no fueran movidos por el hombre, lo que logró en 1786 Edmund Cartwrigth al construir uno accionado primero por caballos y luego por energía hidráulica.

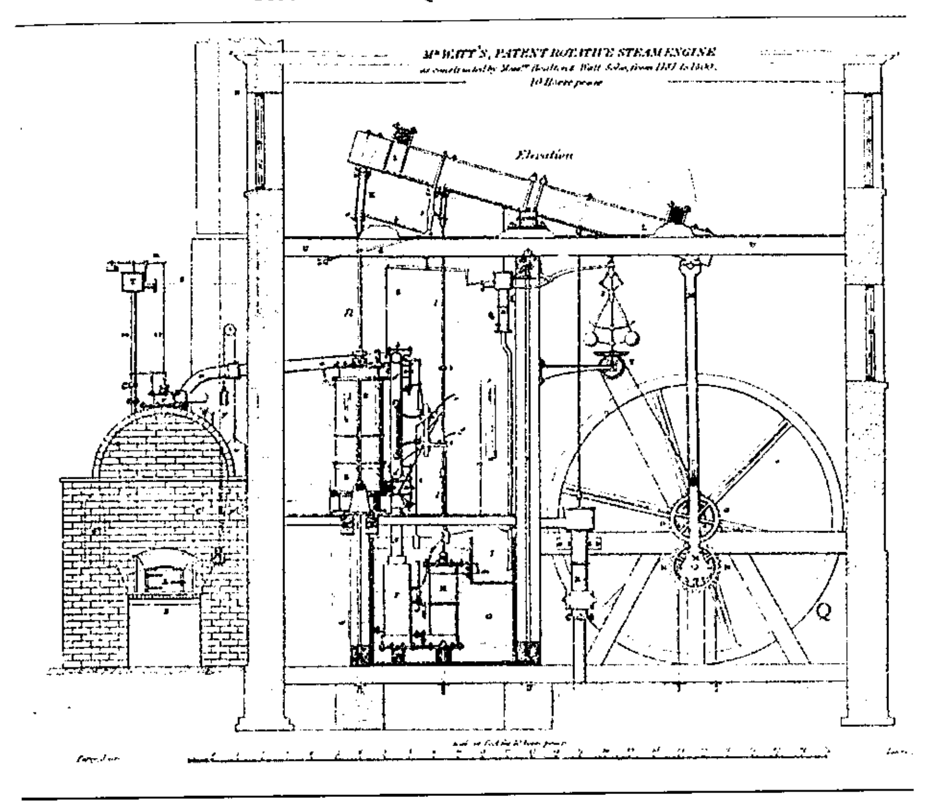
El progreso tecnológico no se detuvo aquí. Dio un gran salto adelante cuando, desde fines del XVIII, comenzó a aplicarse a las máquinas de hilar y tejer una nueva fuente de energía inanimada mucho más eficaz y regular que la del agua. La máquina de vapor la ideó en 1769 un técnico de laboratorio de la Universidad de Glasgow llamado James Watt cuando reparaba una vieja máquina atmosférica de las empleadas desde 1711 en la minería del carbón para bombear el agua de los pozos. Perfeccionada por él y por Matthew Boulton mediante un regulador de velocidad y un sistema de doble acción que permitía movimientos no sólo verticales sino rotatorios capaces de accionar árboles de transmisión, la nueva máquina pudo acoplarse a hilaturas y telares. El consecuente aumento de la productividad en estas operaciones mecánicas creó otro desafío, ahora en los procesos químicos. Era preciso sustituir el uso de sustancias orgánicas por otras inorgáni-

FIGURA 4.1. JENNY DE HARGREAVES



FUENTE: M. Kranzberg y C. W. Pursell, Jr. (1981), *Historia de la tecnología*, Barcelona, Gustavo Gili, 260.

FIGURA 4.2. MÁQUINA DE VAPOR DE WATT



FUENTE: *Historia de la tecnología*, M. Kranzberg y C. W. Pursell, Jr., eds. (1981), *Historia de la tecnología*, Gustavo Gili, Barcelona, 281.

cas más abundantes y baratas. La respuesta consistió en transferir innovaciones de la industria química a la del algodón: sosa cáustica, ácido sulfúrico y cloro permitieron lavar, suavizar y blanquear un número cada vez mayor de tejidos. Después de 1850, los tintes artificiales sacaron a la industria textil del cuello de botella que originaba el uso de colorantes animales y vegetales.

Existen dos teorías sobre el origen de las fábricas. La primera sostiene que se crearon porque la nueva maquinaria era incompatible con el trabajo doméstico. La segunda mantiene que se instalaron para controlar y disciplinar a los trabajadores evitando de este modo costes inherentes al *Verlagssystem* (costes de transporte, elevado número de contratos, fraude, irregularidad en los suministros o baja calidad de los productos). Aunque esta segunda teoría puede aplicarse a industrias como la de quincalla, la primera posee un mayor poder explicativo en el caso de las fábricas de hilado y tejido del algodón. Durante algunas décadas, la lanzadera volante y la *spinning jenny* reforzaron el trabajo doméstico y el *Ver-*

lagssystem porque funcionaban accionadas por un sólo hilador o tejedor. En cambio, el tamaño de las *water-frame*, de las *mule-jenny* y de los telares mecánicos, así como su dependencia de fuentes de energía inanimada —agua y luego vapor—, resultaban incompatibles con el trabajo doméstico. Por tanto, el factor tecnológico resultó determinante en la creación de fábricas de algodón donde se concentró la producción y donde se procedió a una nueva organización del trabajo (división de tareas por grupos de obreros y férrea disciplina laboral). El nuevo sistema fabril dio un gran impulso a la productividad haciendo que costes y precios descendieran, lo que incrementó la demanda de tejidos de algodón producidos en factoría y la crisis del *Verlagssystem* en esta rama de la industria. Parte de los trabajadores a domicilio y artesanos encontró empleo en las fábricas, pero otra abocó al paro subsistiendo gracias a las Leyes de Pobres, lo que explica la aparición del «luddismo», un movimiento de destrucción de máquinas liderado por el artesano Ned Ludde, que se extendió durante la década de 1820 no sólo por la región algodonera de Lancashire, sino también por la lanera de Yorkshire.

Dado que no existen estadísticas sobre la producción de tejidos, utilizaremos la evolución de las importaciones de algodón en rama como indicador. Las importaciones que aparecen en el cuadro 4.11 procedieron al principio de la India, pero desde fines del siglo XVIII, el sur de Estados Unidos se convirtió en el primer proveedor después de que Eli Whitney descubriera una desmotadora mecánica de algodón que permitió incrementar su producción al ritmo exigido por la industria británica.

CUADRO 4.11. IMPORTACIONES MEDIAS ANUALES DE ALGODÓN EN RAMA DE GRAN BRETAÑA (1750-1840) *(Tm)*

1750-1760	1.300
1761-1800	6.500
1801-1840	77.700

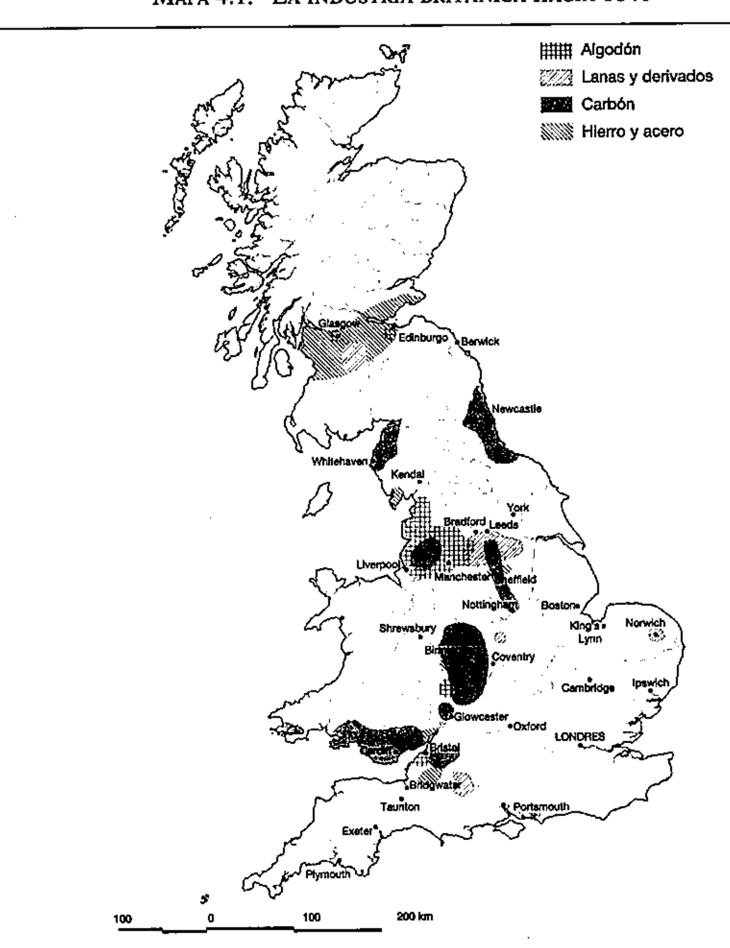
FUENTE: Mitchell (1992, 490).

Se observa que la producción creció considerablemente hasta 1800, «disparándose» después como consecuencia de la mecanización del hilado y tejido y de la aparición del sistema fabril. Algunos libros antiguos relacionaron el *boom* de la industria del algodón con las exportaciones a los mercados cautivos de las colonias inglesas de las Indias Orientales. El estudio realizado por Davis en 1979 sobre el comercio exterior revisa esta hipótesis. Entre 1760 y 1840, el mercado interior británico consumió alrededor del 45 por 100 de la producción y el otro 55 por 100 se vendió en el exterior, siendo ésta la estructura de las exportaciones: 45 por 100 Europa y Estados Unidos; 35 por 100 América Latina; 16 por 100 las colonias de las Indias Orientales y 5 por 100 otros destinos. Por consiguiente, la industria del algodón conquistó un 84 por 100 de sus mercados externos gracias a que sus bajos costes le permitieron ofrecer precios muy competitivos. Es cierto, en cambio, que después de 1870, cuando los tejidos británicos perdieron com-

petitividad frente a los de otros países que se industrializaron, el grueso de las exportaciones se dirigió al mercado cautivo de las Indias Orientales.

El crecimiento de esta industria provocó economías de aglomeración en las regiones donde se concentró (mapa 4.1) y también tuvo efectos de arrastre sobre industrias de otras zonas del país.[10] Las economías de aglomeración pueden simplificarse así: 1) en esas regiones, aparecieron industrias auxiliares que proveían

MAPA 4.1. LA INDUSTRIA BRITÁNICA HACIA 1840



10. Pollard (1991) ha propuesto estudiar la revolución industrial como un proceso regional y no nacional, ya que las primeras transformaciones económicas se dieron efectivamente a escala regional. Sin embargo, el enfoque regional y el nacional no son excluyentes, sino complementarios.

a la textil de insumos y medios de producción (carbón, productos químicos y máquinas de hilar y tejer); 2) la industria textil y sus auxiliares provocaron un intenso proceso de urbanización que, a su vez, elevó la demanda de otros bienes industriales, lo que hizo que también se desarrollaran en esas regiones sectores como construcción, vidrio, velas, jabón, bebidas o papel; 3) finalmente, uno y otro hecho fomentaron el crecimiento del transporte y de los demás servicios. En cuanto a los efectos de arrastre de la industria del algodón sobre otras zonas del país, los principales fueron el aumento de la demanda de maquinaria y de buques para importar algodón y exportar tejidos.

A principios del siglo XVIII, la producción de hierro se efectuaba del siguiente modo. Mineral de hierro y carbón vegetal alimentaban un alto horno dotado de fuelles movidos con energía hidráulica del que se obtenía hierro colado, también llamado arrabio. Parte de éste se utilizaba para fabricar productos que no exigían plasticidad ni elasticidad ya que era duro, pero quebradizo porque contenía mucho carbono. El resto debía afinarse después para que perdiera esta impureza. El afino consistía en volver a calentar el arrabio con carbón vegetal en hornos bajos de donde salía una masa maleable y plástica llamada hierro dulce que era luego transformada en barras mediante martillos hidráulicos o en planchas mediante rodillos también movidos con agua. Por último, barras y planchas eran forjadas en talleres de herreros que, mediante martillos o tornos de pedales, las transformaban en herramientas y utensilios (martillos, clavos, cuchillos, cerrojos, herraduras, rejas, arados, azadas...). La organización de la industria siderúrgica era fabril en la etapa de producción de hierro en barras y planchas. Sin embargo, la fase de transformación de estos dos insumos en bienes finales por los herreros estaba organizada mediante el *Verlagssystem*, salvo contadas excepciones (por ejemplo, determinadas armas y quincalla se producían en manufactura).

Aumentar la producción siderúrgica presentaba dos obstáculos. El primero era la utilización de carbón vegetal, de oferta limitada ya que se obtenía talando los bosques. Una segunda rémora procedía de la energía hidráulica toda vez que fuelles, martillos y laminadoras se movían lentamente y dejaban de funcionar en los períodos de estiaje de los ríos. Ambos obstáculos crearon desafíos que hallaron respuestas tecnológicas que, a su vez, originaron nuevos retos e innovaciones. Veamos cómo se desarrolló ese proceso de cambio tecnológico «en cadena».

El primer cuello de botella —la escasez relativa de carbón vegetal— terminó en 1767, cuando William Watson logró transformar la hulla en coque (Abraham Darby descubrió en 1709 que el carbón mineral era utilizable en los altos hornos, pero la innovación no se generalizó hasta que no pudo ser destilado). El segundo cuello de botella —la utilización de energía hidráulica en los altos hornos— se resolvió gracias a John Wilkinson, que en 1776 construyó fuelles movidos a vapor. Estas dos innovaciones elevaron el rendimiento de los altos hornos, surgiendo así otro desafío: descubrir un método más rápido de afinar el colado. El reto encontró respuesta en 1784, cuando Henry Cort ideó la pudelación (el arrabio se introducía en hornos de reverbero y era removido manualmente con palas para acelerar la descarburación). El nuevo sistema elevó la productividad en la fase de obtención de hierro dulce, por lo que apareció el desafío de aumentar los rendi-

mientos en la producción de barras y planchas, cosa que se logró a fines del siglo XVIII al sustituir la energía hidráulica por el vapor en martillos y laminadores. Finalmente, el aumento de la producción de barras y planchas chocó con la baja productividad de los herreros. Este último reto no halló una respuesta definitiva hasta la década de 1840, cuando se generalizaron las perforadoras, fresadoras, trefiladoras y los tornos movidos a vapor instalados en fábricas, de manera que, durante la revolución industrial, hubo que recurrir a tres formas de organización de la producción de bienes siderúrgicos finales que, en ocasiones, fueron complementarias. La primera fue la manufactura (recuérdese, trabajo especializado en cadena todavía manual, pero que incrementaba la productividad). La segunda fue una forma particular de protofábrica: un gran edificio dividido en talleres, donde, bajo la supervisión de un patrón, los herreros trabajaban con pequeñas herramientas conectadas a una máquina de vapor central. La tercera consistió en aumentar la producción de bienes siderúrgicos finales de modo digamos que extensivo, o sea, aumentando el número de talleres de herreros organizados mediante el *Verlagssystem*.

Las innovaciones permitieron un extraordinario crecimiento de la producción:

CUADRO 4.12. PRODUCCIÓN BRITÁNICA DE HIERRO COLADO (1720-1850)
(toneladas anuales o medias en cada período)

1720	22.000	1801-1820	289.000
1760	25.000	1821-1830	543.000
1788	69.000	1831-1840	921.000
1791-1800	127.000	1841-1850	1.624.000

FUENTE: Deane y Mitchell (1962, 131-132).

Entre 1760 y 1830, el aumento de la demanda de hierro provino del cambio tecnológico en la agricultura, de la urbanización, de la industria del algodón, de la minería, de los astilleros y de los cuantiosos gastos militares del Estado, habiendo desempeñado un papel mucho más importante el consumo británico que el exterior porque, aún siendo notables, las exportaciones supusieron un 24 por 100 de la producción. El *boom* de los años 1831-1850 se debió a la construcción de ferrocarriles. Aunque durante este período el consumo interno continuó siendo más importante que las exportaciones, éstas crecieron hasta alcanzar un 39 por 100 de la producción en 1850.

En el mapa 4.1 aparecen señaladas las regiones inglesas, galesas y escocesas que se especializaron en la producción de bienes siderúrgicos. Al igual que sucediera en las del algodón, desarrollaron importantes economías de aglomeración: 1) crecimiento «hacia atrás» de industrias proveedoras de insumos (carbón, mineral de hierro) y de utillaje; 2) crecimiento «hacia delante» de la industria de bienes intermedios (máquinas de vapor, hiladoras, telares...) y de la de bienes fi-

nales producidos en protofábricas o por herreros; 3) urbanización y aumento de la demanda de otros bienes industriales de consumo que comenzaron a producirse en la región; y 4) crecimiento de los transportes y de los demás servicios.

Resta una breve mención a la minería, que también incorporó nuevas tecnologías que aparecen en el cuadro 4.1. Nótese que fue pionera en tres innovaciones que terminaron transfiriéndose a otras industrias y al transporte: la energía de vapor, los raíles de hierro y el ferrocarril —la primera locomotora, ideada por Richard Trevithick en 1801, sirvió para acarrear mineral de hierro a la fábrica siderúrgica de Penydaren, en Gales.

El cuadro 4.13 recoge la evolución del valor añadido de trece industrias sobre las que se ha podido hallar información para el período 1770-1831:

CUADRO 4.13. CONTRIBUCIÓN SECTORIAL AL VALOR AÑADIDO DE LA INDUSTRIA BRITÁNICA EN 1770 Y 1831
(porcentaje)

	1770	*1831*		*1770*	*1831*
Algodón	2,6	22,3	Cobre	0,8	0,7
Hierro	6,5	6,7	Cerveza	5,7	4,6
Carbón	3,9	6,9	Piel	22,3	8,6
Construcción	10,5	23,4	Jabón	1,3	1
Lana	30,7	14	Velas	2,1	1
Lino	3	4,4	Papel	0,4	0,7
Seda	4,3	5,1			

FUENTE: Crafts (1985, 22).

Antes de comentar el cuadro 4.13, es preciso destacar que, durante la revolución industrial, adoptaron la energía de vapor y el sistema fabril muy pocas industrias: algodón, hierro, producción de máquinas-herramientas, minería, papel y alguna rama de la cerámica. Las demás continuaron produciendo mediante el «sistema domiciliario por encargo» o la manufactura (el caso de la lana, lino y seda puede resultar extraño, pero continuaron organizadas mediante el *Verlagssystem* hasta que las máquinas de hilar y de tejer movidas a vapor fueron perfeccionadas a mediados del XIX, ya que las anteriores tenían movimientos bruscos que sólo toleraba la fibra de algodón por su mayor resistencia). De la tabla se extraen dos conclusiones. La primera es que el sector moderno (carbón, algodón, hierro y papel) creció más que el tradicional: en 1770 suponía un 13,4 por 100 del valor añadido y en 1831 un 36,6 por 100. La segunda es que, pese a lo anterior, el sector tradicional continuaba siendo predominante en 1831 al producir un 63,4 por 100 del valor añadido. Nos hallamos, pues, ante un crecimiento de la industria de naturaleza dual.

En las décadas de 1950 y 1960, Hoffman y Deane-Cole realizaron las primeras estimaciones del crecimiento del producto industrial británico durante la re-

volución industrial.[11] Como el primer censo industrial del país es de 1907, se vieron obligados a utilizar fuentes fiscales para calcular el valor añadido de cada rama y, para deflactar, emplearon una serie de precios al por mayor. En la década de 1980, Harley y Crafts revisaron esas estimaciones añadiendo más información sobre el sector tradicional, estableciendo una nueva ponderación de cada rama de la industria en el valor añadido y utilizando un nuevo deflactor con precios al por menor.[12] El resultado que obtuvieron fue un menor crecimiento del producto al disminuir el peso del sector moderno con mayor productividad:

Cuadro 4.14. Estimaciones de las tasas de crecimiento del producto industrial británico (1760-1830)
(porcentajes)

	Hoffman	*Deane-Cole*	*Harley*	*Crafts*
1760-1800	2,4	1,2	1,6	1,9
1800-1830	2,7	4,4	3,2	3

FUENTE: Floud y Jonhson (2004, 4).

La revisión que implican las nuevas estimaciones se calibrará mejor comparando las de Hoffman, Deane-Cole y Crafts en números índices para el período 1760-1841. En el cuadro 4.15 se observa que el cálculo de Hoffman multiplicaba el producto industrial por ocho; el de Deane-Cole por siete y el de Crafts por cinco.

CUADRO 4.15. ESTIMACIONES DEL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INDUSTRIAL BRITÁNICO DURANTE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL
(números índice, base 100 =1760)

	Hoffman	*Deane-Cole*	*Crafts*
1760	100	100	100
1801	266	164	194
1821	425	407	—
1831	600	607	447
1841	833	714	526

FUENTE: Harley (1993, 272).

Se recordará que, hacia 1760, Gran Bretaña era ya líder mundial en la exportación de bienes industriales porque vendía en el exterior del 15 al 20 por 100 de

11. Hoffman (1955), Deane y Cole (1969).
12. Harley (1982), Crafts (1985).

su producción. También se recordará que la principal partida era la de tejidos de lana seguida de lejos por los de algodón. Pues bien, durante la revolución industrial, el porcentaje de la producción vendido en el exterior llegó a alcanzar el 35 por 100 en algunos años y también hubo un cambio en la composición de las exportaciones al ganar importancia las industrias del sector moderno. Prueba de esto último es que, en 1841, el valor de las exportaciones se repartía del siguiente modo: 50 por 100 tejidos de algodón; 13 por 100 hierro y maquinaria; 23 por 100 otros tejidos y 14 por 100 materias primas (carbón y productos agrícolas). El sector moderno ascendía por lo tanto al 63 por 100. Aunque en sentido literal Gran Bretaña nunca fue «taller del mundo», el que sus tejidos de algodón y sus productos siderometalúrgicos «inundaran» los mercados internacionales legitima esta expresión acuñada en el siglo XIX.

El mercado interior desempeñó un papel más importante que el exterior en el crecimiento de la producción industrial. Hasta la década de 1980, el aumento de la demanda interna se atribuyó a dos hechos: incremento de la población y, sobre todo, salarios al alza, lo que, lógicamente, hizo que actuara la Ley de Engel. McKendrick intentó ratificar esta última hipótesis.[13] Basándose en los primeros cálculos optimistas sobre la producción industrial así como en estimaciones también optimistas sobre el aumento de los salarios reales, acuñó el término *Consumer Revolution* para definir el extraordinario crecimiento de la demanda de bienes industriales por parte de la clase obrera (según este autor, el alza de los ingresos familiares, la emulación de normas de conducta de las clases medias y la publicidad desembocaron en esa revolución del consumo). La hipótesis es hoy insostenible. Si dividimos una producción menor que la estimada por Hoffman y Deane-Cole entre la población, el consumo de bienes industriales por persona disminuye sensiblemente. A esta perspectiva macroeconómica se suman investigaciones microecómicas más contundentes. La serie de salarios reales elaborada por Feinstein en 1998 arroja un crecimiento modesto, mientras que el estudio sobre los ingresos de las familias obreras realizado en 1996 por Sara Horrel presenta estas conclusiones. Las familias de jornaleros, mineros, trabajadores a domicilio y empleados del comercio gastaban un 75 por 100 de sus ingresos en alimentos; un 15 por 100 en bienes industriales (ropa, enseres domésticos, carbón y velas) y un 10 por 100 en servicios. Las de los obreros industriales gastaban un 65 por 100 en alimentos; un 20 por 100 en productos industriales y un 15 por 100 en servicios dado que lo salarios eran mayores en las fábricas. Téngase en cuenta, además, que el primer grupo era bastante más numeroso que el segundo. Es cierto, pues, que el crecimiento del número de trabajadores coadyuvó a incrementar la demanda de bienes industriales, pero no lo es que la clase obrera disfrutara de ninguna revolución del consumo derivada de la Ley de Engel porque los salarios reales crecieron modestamente, de manera que las familias gastaban poco en productos industriales. Como ha demostrado Horrel, el grueso de la demanda de estos bienes provino de las clases medias y de la burguesía, hecho que, además, concuerda con estudios sobre la

13. McKendrick (1982).

distribución de la renta que indican una menor equidad durante la revolución industrial.[14]

El comercio y otros servicios

El aumento de la producción agraria e industrial y de las exportaciones e importaciones exigió nuevos medios de transporte ya que los antiguos (carros que circulaban por carreteras en mal estado y veleros pesados) imposibilitaban un tráfico abultado, rápido y barato. Hasta la década de 1830, hubo tres innovaciones. La primera fue la construcción de una densa red de carreteras de peaje financiada por terratenientes, mercaderes e industriales (en 1750, el país tenía 5.440 kilómetros de carreteras y en 1830 disponía de 35.200 que, además, se construyeron mezclando piedra, chatarra y arcilla para hacerlas más resistentes). La segunda innovación fue la construcción de una red de canales también financiada por empresas privadas (en 1830, existían 4.000 millas navegables). La tercera afectó al comercio exterior porque los viejos barcos fueron sustituidos por *clippers*, buques también de vela, pero con un diseño que permitía doblar la velocidad sin disminuir sustancialmente la carga.

Después de 1830, la aparición del ferrocarril supuso economías de escala mucho mayores que las alcanzadas hasta entonces en el tráfico por carreteras y canales. George Stephenson construyó entre 1814 y 1829 varios modelos de locomotoras, una de las cuales —la legendaria *Rocket*—, logró alcanzar los 47 kilómetros por hora. En 1825, comenzó a funcionar el ferrocarril de 13 kilómetros Darligton-Steckson y, cinco años más tarde, se inauguró la línea Manchester-Liverpool. Durante la década de 1830, se instalaron 2.390 kilómetros de vías férreas y en 1850 el país disponía de 10.000. Dejamos fuera de este capítulo las innovaciones en el tráfico marítimo posteriores a 1830 (descubrimiento de la hélice en ese año y buques con casco de hierro dulce) porque el tonelaje transportado mediante navegación a vapor fue muy reducido hasta la segunda mitad del siglo XIX.

Los nuevos medios de transporte contribuyeron notablemente al crecimiento económico. Las mayores economías de escala y la mayor velocidad abarataron los costes y los precios del transporte. Ello fomentó el comercio interior y exterior, lo que, a su vez, incrementó la productividad al originar una mayor especialización de cada región en aquello en lo que tenía ventaja comparativa y convertir a Inglaterra en «taller del mundo». Merece la pena citar en este sentido una estimación econométrica realizada por Harley: los nuevos medios de transporte contribuyeron en un 22 por 100 al aumento total de la productividad de la economía británica.[15] Por otro lado, carreteras, canales y *clippers* generaron efectos de arrastre sobre varias industrias (canteras, cemento, astilleros e infraestructuras portuarias). Fue, sin embargo, el ferrocarril el que provocó mayores externalidades sobre la industria al «disparar» la producción de traviesas, raíles, locomoto-

14. Horrel (1996). Sobre la distribución de la renta, Williamson (1987).
15. Harley (1993).

ras y vagones (la construcción de ferrocarriles incrementó en un 40 por 100 el empleo en la minería, siderurgia e industria mecánica y, además, creó 200.000 puestos de trabajo directos). Aunque algunos historiadores han insistido en que se despilfarró ahorro en líneas irracionales que devengaron cortos beneficios o quebraron, existe acuerdo en que el balance de la construcción de la red ferroviaria resultó muy positivo.

Como en el caso de la agricultura y de la industria, la antigua estimación de Deane y Cole sobre el crecimiento del comercio ha sido revisada. Éstos sólo ofrecieron datos para los años 1800-1831, calculando una tasa de crecimiento del 3 por 100, lo que implica que el comercio se multiplicó por 2,5. Crafts la ha rebajado al 2,1 por 100, lo que significa que se multiplicó por 1,9. Huelga decir que el comercio creció más durante la revolución industrial porque, siempre según Crafts, entre 1760 y 1800 ya había aumentado un 40 por 100.

En el cuadro 4.16 aparece la estructura del comercio exterior británico durante la revolución industrial:

CUADRO 4.16. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR BRITÁNICO. MEDIA DEL PERÍODO 1760-1841
(porcentajes)

	Bienes industriales	*Materias primas*	*Comestibles*
Exportaciones	85	9	6
Importaciones retenidas	7,5	60	32,5

FUENTES: Crafts (1985, 143) y Hobsbawm (2001, 128).

Inglaterra se especializó en la venta de bienes industriales (tejidos de algodón, otros tejidos, hierro y maquinaria) —un 85 por 100 de las exportaciones—, e importó básicamente materias primas (algodón en rama sobre todo), cereales y comestibles coloniales (té, azúcar, café...). Como los precios de los bienes exportados descendieron considerablemente gracias a la mayor productividad del sistema fabril y esto no ocurrió con los de las importaciones, la relación de intercambio se deterioró, o sea, hubo que exportar más para importar una misma cantidad de materias primas y alimentos. Ello no generó, sin embargo, pérdidas de renta para la economía inglesa porque el descenso de los precios de las exportaciones derivó de un aumento de la productividad en el sector moderno de la industria que, además, generó empleo. Merece la pena destacar asimismo que es probable que Gran Bretaña no tuviera durante la primera mitad del siglo XIX un superávit en su balanza comercial ya que los ingresos de las exportaciones debieron ser menores que los pagos de unas importaciones a precios crecientes, sobre todo las de coloniales consumidos por clases medias y burguesía. No obstante, su balanza por cuenta corriente arrojó excedentes gracias a los ingresos de las exportaciones «invisibles», especialmente los de su marina mercante.

Los libros más antiguos sobre la revolución industrial sostuvieron que el aumento de las exportaciones desempeñó un papel crucial en el crecimiento de la economía británica. Esta hipótesis debe ser matizada a la luz de investigaciones posteriores. Ya se ha dicho que, aun siendo importante, el porcentaje de la producción industrial vendido en el exterior nunca superó el 35 por 100. Por otro lado, Crafts y Harley han estimado que el porcentaje de las exportaciones sobre la Renta Nacional no se situó por encima del 16 por 100 hasta la década de 1850.[16] Estas cifras no deben ocultar, sin embargo, que los mercados externos contribuyeron notablemente al desarrollo del sector moderno de la industria (algodón, hierro y maquinaria), que generó externalidades muy positivas para el resto de la economía.

Antes de analizar el crecimiento de otros servicios, debemos referirnos a la política comercial. Gran Bretaña no adoptó el librecambio hasta la década de 1840, cuando la revolución industrial ya había finalizado. Desde 1820, grupos de presión de comerciantes de Londres y de empresarios textiles de Manchester solicitaron a los poderes públicos la desaparición de los aranceles. La petición no halló eco entonces por dos razones: la hacienda se beneficiaba de los ingresos de aduanas y los *landlords*, que tenían mayoría en el Parlamento, se oponían a la derogación de las *Corn Laws*, leyes que gravaban fuertemente las importaciones de cereales. En 1839, los industriales de Manchester formaron la Liga contra las Leyes de Granos, argumentando que los aranceles encarecían el precio de los alimentos obligando a subir los salarios así como que era conveniente que los países productores de cereales exportaran más a Gran Bretaña porque, de este modo, obtendrían ingresos para importar una mayor cantidad de bienes industriales ingleses. Las peticiones del grupo de presión se vieron favorecidas por una reforma del sufragio censitario que permitió una mayor representación de las clases medias en el Parlamento y por el impacto que en 1845 causó la hambruna irlandesa. En 1846, el Parlamento derogó las Leyes de Granos y en 1849 hizo lo propio con las Leyes de Navegación. Después de 1850, sólo persistieron algunos aranceles «fiscales» sobre las importaciones de productos coloniales.

Si, como hemos visto, resulta difícil estimar la producción agrícola e industrial por falta de censos, mucho más complicado es calcular el valor añadido de los servicios —incluso hoy no es sencillo—. Deane y Cole realizaron en 1969 una aproximación sumando comercio, gastos del Estado y «rentas y servicios», partida ésta que estimaron con datos sobre empleo. El resultado fue que, entre 1800 y 1830, el sector terciario creció a una tasa del 3 por 100. Crafts ha reducido esta cifra al 1,4 por 100 al recalcular comercio y «rentas y servicios» con nuevos datos de empleo y al utilizar otro deflactor.

Podemos dividir los servicios así: 1) transporte y comunicaciones; 2) comercio al por mayor y por menor; 3) finanzas (bancos, seguros...); 4) públicos (defensa, policía, educación, sanidad...); 5) domésticos; 6) profesionales (abogados, ingenieros, contables...); y 7) de ocio o cultura (espectáculos, turismo...). Aunque la demanda de todos ellos se incrementó durante la revolución industrial, los que

16. Crafts (1985), Harley (1993).

más crecieron fueron transporte, comercio y servicio doméstico puesto que, en 1850, de los 3,3 millones de personas que trabajaban en el sector terciario, 2,5 lo hacían en estos subsectores. El aumento de la demanda fue consecuencia de tres factores: crecimiento demográfico, mayor renta per cápita —recuérdese la Ley de Engel— e incremento del comercio exterior, habiendo jugado un papel mucho más importante el mercado interno que el externo. Como en el caso de la demanda de bienes industriales, es preciso revisar la hipótesis de una «revolución del consumo» de servicios por parte de la clase trabajadora. Los salarios reales crecieron modestamente y ello hizo que las familias obreras gastaran, como media, un 12 por 100 de sus ingresos en servicios (10 por 100 en alquiler de viviendas y 2 por 100 en comadronas, asistencia médica y escolarización de los niños). Es cierto, pues, que el crecimiento del número de trabajadores contribuyó al aumento de la demanda de transportes y comercio, pero no lo es que la clase obrera revolucionara su consumo de sanidad, educación u ocio. Estos servicios, el doméstico, los profesionales y los financieros crecieron gracias a las mayores rentas de las clases medias y de la burguesía.

La formación de capital

El origen de los capitales invertidos en las primeras fábricas fue objeto de debate durante las décadas de 1950 y 1960; algunos historiadores sostenían que fueron grandes comerciantes quienes las crearon y otros afirmaban que lo hicieron hombres con fortunas modestas. La controversia quedó cerrada después de que Asthon, Pollard y Crouzet demostraran que las primeras fábricas textiles y fundiciones de hierro fueron financiadas en la mayoría de los casos por artesanos, campesinos acomodados y pequeños comerciantes.[17] Este hecho no debe extrañar ya que los establecimientos industriales exigían entonces poco capital fijo al ser pequeños los edificios y sencilla y barata la maquinaria. A fines del siglo XVIII, instalar una fábrica de hilados costaba unas 2.000 libras y un alto horno unas 800. Como los bancos se mostraban reacios a conceder créditos a largo plazo, los empresarios pioneros reunían el dinero recurriendo a mercados informales (parientes y amigos) y después iban aumentando el capital fijo mediante la reinversión de beneficios. Ello no obstante, los *Country Banks*, bancos regionales que captaban ahorro de *farmers* y clases medias, desempeñaron un papel decisivo en la industrialización al prestar dinero a corto plazo a las nuevas empresas para que hicieran frente a sus necesidades de capital circulante (materias primas y salarios). Rondo Cameron ha hecho hincapié en la importancia de estos créditos porque las primeras empresas industriales necesitaban más capital circulante que fijo. Por otro lado, Cameron ha demostrado que los grandes bancos comerciales de Londres no se implicaron en negocios industriales y continuaron ocupándose de sus actividades tradicionales (descuento de letras de cambio, divisas y compra de deuda pública).[18]

17. Asthon (1968), Pollard (1972), Crouzet (1972).
18. Cameron (1974).

Este panorama fue cambiando a medida que el proceso industrializador exigió más capital fijo. Hacia 1820, instalar una hilandería costaba 20.000 libras; una fábrica siderúrgica 100.000 y esta cantidad quedó pequeña al lado de la que exigía construir un ferrocarril. La mayor demanda de capital pudo ser entonces nutrida gracias a que el aumento de la renta elevó la tasa de ahorro existente en el país, a la creación de sociedades anónimas y a la aparición de bancos comprometidos con la industria. Como es sabido, las sociedades anónimas emiten acciones remuneradas con dividendos, lo que permite a los socios fundadores reunir importantes sumas de dinero de múltiples ahorradores y, en caso de quiebra, la responsabilidad es limitada. En 1720, la *Bubble Act* prohibió constituir este tipo de sociedades si el Parlamento no lo autorizaba (se trataba de evitar la proliferación de empresas especulativas ya que, a principios del XVIII, hubo varias quiebras que arruinaron a una legión de pequeños accionistas). Sin embargo, la ley, que estuvo en vigor hasta 1850, no supuso un problema para el desarrollo de sociedades anónimas porque el Parlamento permitió que tomaran esta forma jurídica las que construyeran canales, carreteras y ferrocarriles; porque desde 1826 los bancos pudieron constituirse como sociedades anónimas y porque los empresarios hallaron un recurso legal para convertir las compañías comanditarias de responsabilidad ilimitada en sociedades de responsabilidad limitada: la inserción en las escrituras de una cláusula por la que los socios eran responsables sólo por el valor de su inversión. Por otro lado, la solidez que adquirieron los negocios industriales hizo que, desde la década de 1820, muchos bancos comenzaran a prestar a largo plazo y que otros se convirtieran en socios de empresas textiles, siderúrgicas y mineras.

El primer trabajo sobre la formación de capital lo realizó Phyllis Deane en la década de 1960. Esta investigadora calculó que, entre 1760 y 1800, el porcentaje de las inversiones sobre la Renta Nacional fue pequeño y creció poco, más en concreto del 3 al 5 por 100. Entre 1800 y 1830, la tasa subió al 7 por 100 y sólo después del último año alcanzó el 10 por 100 gracias a la construcción de ferrocarriles. En 1978, Feinstein recopiló más información rectificando las cifras de Deane: entre 1760 y 1800, se pasó del 8 al 13 por 100 y, entre 1801 y 1840, las tasas fueron del 11-12 por 100. Unos años más tarde, Crafts revisó esta estimación aplicando otro deflactor:

Cuadro 4.17. Inversiones en capital fijo en Gran Bretaña (1760-1831) *(porcentajes del PIB)*

1760	6	1801	7,9	1821	11,2
1780	7	1811	8,5	1831	11,7

FUENTE: Crafts (1985, 73).

La tabla arroja cuatro conclusiones: 1) durante el siglo XVIII, la tasa de formación de capital fue mayor que la propuesta por Deane, pero menor que la estimada por Feinstein; 2) las inversiones experimentaron un crecimiento gradual, de

manera que no hubo ningún período de «despegue» ni a fines del XVIII, como se desprendía de las cifras de Feinstein, ni tampoco durante la década de 1830, como daban a entender las de Deane; 3) pese a ello, la tasa se dobló al pasar del 6 por 100 en 1760 al 11,7 por 100 en 1831; 4) esto último permitió aumentar el capital fijo por trabajador, lo que constituyó una de las claves del crecimiento económico sostenido que inauguró la revolución industrial.

Resta un breve comentario sobre la estructura y evolución de las inversiones. En el cuadro 4.18 se observa que, entre 1760 y 1800, las realizadas en agricultura, transporte y urbanización fueron superiores a las de la industria. Sin embargo, entre 1801-1830 y 1831-1840, los dos sectores que más capital recibieron fueron industria y urbanización. Finalmente, entre 1841 y 1850, ferrocarriles e industria acapararon el 69 por 100 de la nueva formación de capital.

CUADRO 4.18. ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES EN CAPITAL FIJO EN GRAN BRETAÑA (1760-1850)
(porcentajes)

	1760-1800	*1801-1830*	*1831-1840*	*1841-1850*
Urbanización	23,5	32	30	18
Agricultura	32,5	21	13	13
Industria	21	30	34	30
Transportes	23	17	23	39
Total	100	100	100	100

FUENTE: Feinstein (1978, 75).

El papel del Estado

Hoy en día, el Estado contribuye al crecimiento económico realizando varias funciones: 1) mantiene un marco institucional que permite la asignación de recursos por el mercado y el progreso individual —para ello, oferta bienes públicos como defensa y policía—; 2) también produce bienes preferentes (educación, sanidad, infraestructuras de transporte); 3) redistribuye la riqueza; 4) estabiliza el ciclo económico mediante medidas de política fiscal y monetaria; y 5) regula la actividad económica. La primera función es imprescindible para que exista una economía de mercado y las otras tratan de resolver fallos de mercado. La idea de que el Estado debía ocuparse sólo del mantenimiento de la ley y el orden tiene su origen en la fisiocracia francesa y en Adam Smith y se conoce como *laissez-faire* (dejad actuar al mercado).

Algunos historiadores han sostenido que el Estado británico desempeñó un papel mínimo durante la revolución industrial porque cumplió con el *laissez-faire*. Esta tesis se apoya en dos hechos: La Gloriosa creó un marco institucional de naturaleza liberal y el Estado inglés intervino menos que el alemán o el japonés en

el ámbito económico al no subvencionar la construcción de ferrocarriles o la creación de algunas industrias. Por el contrario, otros historiadores han hecho hincapié en que el Estado británico fomentó el crecimiento económico mediante políticas comerciales proteccionistas y mercantilistas ya que, hasta la década de 1840, Inglaterra fue un país liberal pero no librecambista.[19]

Un breve repaso a la política comercial inglesa entre fines del siglo XVIII y la década de 1840 evidencia que el Estado no fue efectivamente «mínimo». La agricultura estuvo protegida mediante las Leyes de Granos. Los aranceles a la importación de productos siderúrgicos y la *Calico Act* fueron medidas típicas de fomento de la industria y también lo fueron estas otras: 1) la rebaja de derechos arancelarios a la importación de materias primas necesarias para la industria; 2) la devolución de esos derechos en el caso de aquellas utilizadas en la producción de bienes que se exportaran; 3) la abolición de los aranceles de exportación para la mayoría de los bienes industriales; 4) los subsidios a la exportación en determinados sectores; 5) la prohibición de exportar maquinaria y 6) la prohibición de que los trabajadores cualificados pudieran ser contratados en el extranjero. Finalmente, las Leyes de Navegación constituyeron una medida mercantilista que contribuyó a convertir a Gran Bretaña en una gran potencia comercial y estimuló el desarrollo de su marina mercante y de algunas de sus industrias.

El crecimiento de la renta per cápita: una revisión de la revolución industrial

Varios libros publicados en la década de 1960 explicaron la revolución industrial como un proceso de crecimiento rápido provocado por la aparición de nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo.[20] Por otro lado, el economista norteamericano W. W. Rostow propuso una teoría general de la revolución industrial con tres etapas.[21] La primera era la del acondicionamiento (en Inglaterra, 1740-1780), período durante el que varias industrias fueron adoptando el sistema fabril. La segunda era la del «despegue» (en Gran Bretaña, 1780-1800), fase de aceleración del crecimiento gracias a las externalidades provocadas por esas industrias, y la tercera, el crecimiento sostenido. Aunque historiadores como Pollard y Crossley negaron que el crecimiento hubiera sido rápido y economistas como Kuznets calificaron la teoría de Rostow como «metáfora aeronáutica», hasta la década de 1980 no existió suficiente base empírica para desmentir la hipótesis de brusca elevación de la renta por persona ni tampoco la de las etapas.[22] Fue en esa década cuando los trabajos de Harley sobre la producción industrial, las nuevas estimaciones macroeconómicas de Crafts y un

19. Hudson (1992), Chang (2002), Winch y O'Brien (2002).
20. Entre otros, los de Deane y Cole (196a), Deane (1968) y Landes (197a, versión inglesa de 1969).
21. Rostow (1961).
22. Pollard y Crossley (1968), Kuznets (1967).

estudio sobre el sector protoindustrial de Maxine Berg revisaron ambas hipótesis.[23] Todas las investigaciones posteriores han ratificado el revisionismo.

El cuadro 4.19 muestra las tasas de crecimiento del PIB y del PIB por persona propuestas por Deane y Cole y por Crafts:

CUADRO 4.19. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL PIB POR HABITANTE EN GRAN BRETAÑA (1760-1830)
(en porcentajes)

	Deane-Cole		*Crafts*	
	PIB	*PIB por persona*	*PIB*	*PIB por persona*
1760-1800	1,3	0,52	1	0,17
1800-1830	3	1,61	1,97	0,52

FUENTE: Floud y Jhonson (2004).

Se observa que las de Crafts son mucho menores porque Deane y Cole sobreestimaron tanto el crecimiento de la agricultura como el de la industria y el de los servicios. El revisionismo se calibrará mejor mostrando la evolución porcentual de ambas macromagnitudes:

CUADRO 4.20. GRAN BRETAÑA. EVOLUCIÓN DE LA RENTA NACIONAL Y DE LA RENTA PER CÁPITA
(números índice)

	Deane-Cole		*Crafts*	
	Renta Nacional	*Renta per cápita*	*Renta Nacional*	*Renta per cápita*
1760	100	100	100	100
1800	168,4	124	150	107,5
1830	426	200	270	125

FUENTE: Harley (1993b, 279).

La Renta Nacional de Deane y Cole se multiplica por 4,2 y la renta por habitante por 2. Por el contrario, la Renta Nacional de Crafts lo hace por 2,7 y la renta per cápita crece sólo un 25 por 100 porque la nacional es menor y porque el cálculo de la renta por habitante lo hizo con las nuevas cifras de población de Wrigley y Schofield. El revisionismo arroja, pues, dos conclusiones. La primera es que el crecimiento económico fue lento. La segunda es que no hubo «despe-

23. Harley (1982), Crafts (1985), Berg (1987).

gue», sino evolución gradual de la renta por persona (0,17 por 100 entre 1760 y 1800 y 0,52 por 100 entre 1800 y 1830). Lógicamente, los revisionistas se han planteado por qué fue lento el crecimiento. Williamson lo atribuyó a las guerras contra Francia (1793-1815), que provocaron un nocivo «efecto expulsión» puesto que mucho capital susceptible de ser invertido en actividades productivas se desvió hacia la compra de deuda pública.[24] Sin embargo, Crafts y Harley mantienen que ese efecto fue modesto porque la financiación de las guerras se hizo sobre todo mediante una subida de los impuestos indirectos, de manera que recurren a otra explicación: el crecimiento fue lento porque la economía británica tuvo un carácter dual.[25] Harley ha ratificado esta hipótesis.[26] Divide la economía en tres sectores. El primero es el moderno, integrado por algodón, hierro y transportes. El segundo es la agricultura, que también adoptó innovaciones. Al tercero lo denomina tradicional porque en él apenas hubo cambio tecnológico (toda la industria —salvo algodón y hierro— y gran parte de los servicios). Entre 1780 y 1850, la tasa de crecimiento de la productividad en el sector moderno fue del 1,1 por 100; la de la agricultura del 0,7 por 100 y la del tradicional del 0,02 por 100. Además —y aunque el sector moderno ganó peso durante la revolución industrial—, no llegó a superar el 15-20 por 100 de la Renta Nacional. Por consiguiente, la baja productividad del sector tradicional y el hecho de que su peso en el conjunto de la economía no bajara del 55-60 por 100 explican que el crecimiento fuera lento.

En un trabajo publicado en 2004, Joel Mokyr sostiene que el crecimiento de la economía británica fue menor que el propuesto por Crafts. Se basa para ello en una investigación todavía inédita de Gregory Clarck. Mokyr argumenta a continuación que el término revolución industrial debe sustituirse por «industrialización». Esto es algo sobre lo que ya habían insistido otros historiadores que propusieron voces alternativas como «revolución silenciosa». Sin embargo, revisionistas como Crafts, Harley, Hudson o Berg consideran razonable continuar hablando de revolución industrial porque el proceso tuvo caracteres a la larga revolucionarios: cambio tecnológico, nuevas formas de organización del trabajo y aumento de capital fijo por trabajador. Se trata de tres condiciones necesarias para el crecimiento económico sostenido, un proceso que inauguró la revolución industrial y al que luego se fueron añadiendo otras condiciones (nuevas tecnologías, mejor formación de capital humano gracias a la educación y mayor oferta pública de bienes preferentes).

4.4. El debate sobre el nivel de vida de la clase obrera

A fines del siglo XIX, los salarios de los trabajadores ingleses eran mucho más elevados que un siglo antes gracias al aumento de la productividad y al poder sin-

24. Williamson (1987).
25. Crafts (1985), Harley (1993).
26. Harley (1993).

dical. La esperanza de vida en los barrios obreros superaba los cuarenta años por la mejor alimentación y por los mayores gastos públicos en salubridad. La jornada laboral había bajado de 12 a 9 horas. El trabajo de los niños estaba prohibido y debían asistir a la escuela para alfabetizarse y poder así prosperar con más facilidad. Los obreros disponían de derechos sindicales y políticos y la distribución de la renta era más equitativa. Nadie niega, pues, que la industrialización elevara a largo plazo el nivel de vida de los trabajadores. Sin embargo, los historiadores discuten desde 1930 si el bienestar de la clase obrera mejoró o empeoró durante la revolución industrial.[27]

El bienestar está integrado por el ingreso y por otros elementos que no siempre guardan relación con éste (esperanza de vida, condiciones laborales o existencia de los denominados «derechos de acceso» necesarios para prosperar —salud, educación y libertad). Por consiguiente, estimar si el nivel de vida de la clase obrera aumentó o disminuyó durante la revolución industrial exige información no sólo sobre su parte monetaria (salarios reales), sino sobre la no crematística (mortalidad, condiciones laborales...). Al haber acontecido la revolución industrial durante un período preestadístico, las estimaciones sobre salarios reales, esperanza de vida o número de horas trabajadas se han ido rectificando conforme los historiadores han descubierto más y mejor información; de ahí la larga duración del debate.

Varias investigaciones realizadas en la década de 1980 reforzaron la hipótesis optimista. Lindert y Williamson elaboraron una serie de salarios reales que mostraba un estancamiento entre 1783 y 1810 por el fuerte aumento del precio de los alimentos, pero que se multiplicaba por dos entre la última fecha y 1850 (gráfico 4.1). Otros trabajos sostuvieron que se produjo una revolución del consumo entre los trabajadores; que su esperanza de vida aumentó y que la jornada laboral pasó de 12 horas a fines del siglo XVIII, a 10 horas en 1850.[28] Las investigaciones de la década de 1990 conducen, por el contrario, al pesimismo al demostrar que los salarios reales crecieron poco, deteriorándose otros elementos del nivel de vida de la clase obrera. Trataremos de realizar un estado de la cuestión:

1) La serie de salarios reales elaborada por Feinstein (véase el gráfico 4.1) señala un estancamiento entre 1783 y 1820 y un alza del 30 por 100 entre este año y 1850. O sea, una tasa de crecimiento de sólo el 0,38 por 100. Esta cifra concuerda con la estimación revisionista de Crafts sobre la evolución de la renta por persona y con las predicciones pesimistas de Ricardo, Smith y Marx sobre la evolución de los salarios en mercados de trabajo con un exceso de oferta.

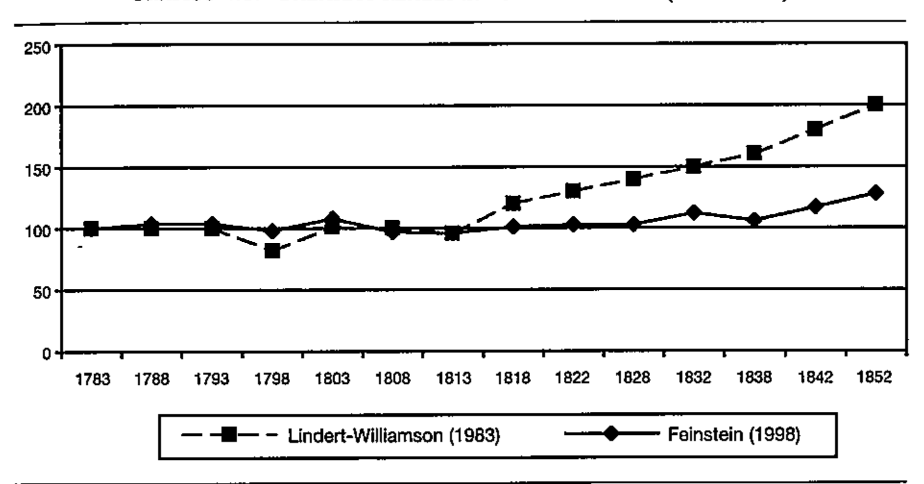
27. Esta larga controversia se remonta a la época de Marx y Engels y ha tenido luego cuatro fases. Durante la primera (década de 1930), Clapham defendió un punto de vista optimista contrario al marxismo y Hammond otro pesimista. Durante la segunda (décadas de 1950-1960), apoyaron el optimismo Asthon y Hartwell y el pesimismo Hobsbawm y Thompson. La tercera es de la década de 1980 y en ella aparecieron trabajos que desnivelaron la balanza hacia el optimismo. Finalmente, durante la década de 1990 ha ocurrido lo contrario. Un estudio sobre la polémica entre pesimistas y optimistas en Escudero (2002).

28. Lindert y Williamson (1983), McKendrick (1982), Woods (1984), Bienefield (1972).

Además —y siempre según Feinstein—, el aumento del 30 por 100 debe reducirse a un 20 por 100 por la disminución del empleo femenino que supuso el paso de la familia protoindustrial a la sustentada por el varón y por el impacto negativo que para los trabajadores con menos recursos supuso la reforma de las Leyes de Pobres en 1834.

2) Recientes estudios sobre el consumo de la clase obrera ponen de manifiesto que aumentó, pero sólo modestamente, lo que concuerda con los salarios de Feinstein.[29] Estas investigaciones también evidencian que, como consecuencia del alza de los precios de los alimentos de buena calidad, gran parte de los trabajadores modificó su dieta sustituyendo productos ricos en proteínas y calorías por otros de peor contenido nutritivo.

GRÁFICO 4.1. SALARIOS REALES EN GRAN BRETAÑA (1783-1852)



FUENTE: Feinstein (1998, 643).

3) Los nuevos datos sobre mortalidad infantil y esperanza de vida en los barrios obreros son claramente pesimistas (véase el cuadro 4.9).[30]

4) Varios trabajos sobre las condiciones laborales dan la razón a los historiadores pesimistas de la década de 1960. El número de horas anuales trabajadas aumentó como consecuencia de la desaparición de los *Saint Monday* y de muchas fiestas religiosas. El sistema fabril sustituyó un trabajo doméstico autocontrolado y de ritmos irregulares por otro duramente reglamentado, y las condiciones laborales de los trabajadores del *Verlagssystem* también se deterioraron porque, al aumentar su número, disminuyó el dinero que recibían por pieza, teniendo que trabajar más horas (*sweating-system* o sistema de reventadero).[31]

29. Holderness (1989), Rule (1990), Horrell (1996), Humphries (2004).
30. Huck (1995), Szreter y Mooney (1998).
31. Voth (2004).

5) Nuevas investigaciones sobre el trabajo infantil han documentado que aumentó entre 1760 y la promulgación de las *Factory Laws* en 1834 y que las condiciones laborales de los niños empeoraron al dejar de trabajar en sus hogares para hacerlo en las fábricas.[32]

6) Durante la revolución industrial, no existió sufragio universal en Gran Bretaña y las *Combination Acts* prohibieron hasta la década de 1830 los derechos de expresión, manifestación y asociación de los trabajadores.

7) Una última prueba que abunda en el pesimismo es la evolución de la estatura media. Antes de exponer los resultados de las investigaciones antropométricas, es preciso aclarar dos cuestiones previas.[33] Contra lo que vulgarmente se cree, no es cierto que la estatura media haya seguido una senda permanente de crecimiento a lo largo de la historia, sino que ha experimentado ciclos. Por otro lado, aunque existe una carga genética en la talla, esa carga es potencial y se altera por tres factores que, junto con lo genético, modelan la estatura hasta los 20-22 años. Se trata de la alimentación, la morbilidad y el desgaste físico porque la talla es resultado del «input nutricional neto», la diferencia entre el «input nutricional bruto» —los nutrientes ingeridos— y la energía gastada vía metabolismo basal, actividad física y enfermedades. Según los antropómetras, ello convierte a la estatura media en un indicador sintético del «nivel de vida biológico» —una parte fundamental del bienestar—, ya que la alimentación refleja lo crematístico (salarios reales y consumo) y la morbilidad y el desgaste físico algunos de los más importantes elementos no monetarios del nivel de vida (medio ambiente epidemiológico, nivel sanitario y condiciones laborales).

Pues bien, los resultados obtenidos por los antropómetras utilizando fuentes militares indican un deterioro del «nivel de vida biológico» de la clase obrera derivado del consumo de alimentos de baja calidad, de la morbilidad y del empeoramiento de sus condiciones laborales. La estatura media cayó entre 2 y 3 centímetros entre 1760 y 1850. Los trabajadores más altos eran los de «cuello blanco» y los agrícolas, que medían por término medio 2 centímetros más que los obreros de las ciudades, y un último dato indica enormes diferencias sociales: en la década de 1840, los cadetes de la academia militar de Sandhurst medían casi 20 centímetros más que los jóvenes de la misma edad reclutados en los barrios obreros de las ciudades inglesas.

LECTURA RECOMENDADA

E. A. Wrigley (1993), «La Revolución Industrial: definición del concepto», en E. A. Wrigley, *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la Revolución Industrial inglesa*, Barcelona, Crítica, pp. 17-45.

32. Cunningham (1994).
33. Floud, Watcher y Gregory (1990), Komlos (1998).

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Libros «clásicos»: P. Deane (1968), *La Primera Revolución Industrial*, Barcelona, Península; D. Landes (1979), *Progreso tecnológico y Revolución Industrial*, Madrid, Tecnos; y P. Bairoch (1967), *Revolución Industrial y Subdesarrollo*, Madrid, Siglo XXI.

Trabajos más recientes: Mokyr (1987), «La Revolución Industrial y la Nueva Historia Económica», *Revista de Historia Económica*, Año V, números 2 (pp. 203-241) y 3 (pp. 441-482); M. Berg (1988), *La era de las manufacturas (1700-1850). Una nueva historia de la Revolución Industrial británica*, Barcelona, Crítica; S. Pollard (1987), *La génesis de la dirección de empresa moderna. Estudio sobre la Revolución Industrial en Gran Bretaña*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y S. Pollard (1991), *La Conquista Pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza; E. A. Wrigley (1992), *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la Revolución Industrial inglesa*, Barcelona, Crítica; C. K. Harley (1993b), «Una nueva evaluación macroeconómica de la Revolución Industrial», *Revista de Historia Económica*, Año XI, núm. 2, pp. 259-303; y E. J. Hobsbawm (2001), *Industria e Imperio. Historia de Gran Bretaña desde 1750 hasta nuestros días*, Barcelona, Grijalbo.

Sobre el cambio tecnológico, Joel Mokyr (1993), *La palanca de la riqueza*, Madrid, Alianza.

Sobre el nivel de vida de la clase obrera: E. P. Thompson (1989), *La formación histórica de la clase obrera. Inglaterra: 1780-1832*, Barcelona, Crítica ; A. Taylor, ed. (1986), *El nivel de vida en Gran Bretaña durante la Revolución Industrial*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social; J. Rule (1990), *Clase obrera e industrialización*, Barcelona, Crítica. A. Escudero (2002), «Volviendo a un viejo debate: el nivel de vida de la clase obrera británica durante la Revolución Industrial», *Revista de Historia Industrial*, 21, pp. 13-63.

5. LA DIFUSIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA EMERGENCIA DE LAS ECONOMÍAS CAPITALISTAS (1815-1870)

ANTONIO PAREJO
Universidad de Málaga

Entre 1815 y 1870 los especialistas suelen situar el arco cronológico que define la difusión de la primera revolución industrial, iniciada en Gran Bretaña en el siglo XVIII, por el resto del continente europeo y Estados Unidos. La elección de la primera fecha obedece fundamentalmente a acontecimientos de carácter político, pero que tuvieron profundas repercusiones económicas: el final de las guerras napoleónicas y con ellas el de la inestabilidad abierta con la Revolución Francesa de 1789; asimismo, pese al carácter profundamente conservador de la *restauración* de 1815 (el llamado Congreso de Viena), el de la progresiva y definitiva liberalización de los factores de producción, elemento previo e imprescindible para allanar el camino de la industrialización.

La fecha de cierre puede ser más discutible, pero también está académicamente aceptada: aunque a comienzos de la década de 1870 se produjeron algunos acontecimientos político-bélicos importantes —la guerra franco-prusiana, la comuna de París, el nacimiento del Estado alemán—, lo realmente significativo fue que, en torno a ese año, comenzaron a emerger los que más tarde se convertirían en elementos definitorios del nuevo paradigma tecnológico (la segunda revolución industrial) que será estudiado en el capítulo siguiente: a saber, la electricidad y el petróleo como nuevas fuentes de energía, el motor eléctrico y el de combustión interna como convertidores energéticos, la industria química y la fabricación de acero como sectores líderes, la empresa corporativa y la primera mundialización de los mercados y los factores.

En cualquier caso, en los últimos años se ha modificado la forma de abordar los procesos de industrialización, al igual que la de la propia revolución industrial británica: incluso de manera más acentuada, ya que las incorporaciones teóricas y metodológicas de la historiografía más reciente —la ausencia de cualquier ruptura revolucionaria con el pasado; un enfoque sectorial ponderado y no sesgado

hacia determinadas ramas manufactureras; el papel del Estado; la incorporación del territorio (la región) como marco adecuado para entender los fenómenos de industrialización—, adquieren tanto o más sentido para aquellos países continentales industrializados a lo largo del siglo XIX que para la propia Gran Bretaña.[1] Razones que han llevado a los especialistas a llamar la atención sobre las diferencias de partida —una estructura económica y social diferente a uno y otro lado del canal de la Mancha—, y a concluir que aunque los resultados finales fueran similares —en última instancia, crecimiento económico y cambio estructural vinculados a unas indudables mejoras de la productividad— los caminos recorridos no tuvieron por qué ser idénticos.[2]

Los argumentos anteriores remiten, directa o indirectamente, a dos de los grandes asuntos que, a pesar del acervo investigador acumulado en las últimas décadas, siguen siendo motivo de discusión entre los especialistas: a saber, la existencia de diferentes modelos de industrialización por parte de los países seguidores del ejemplo británico, y la dimensión, regional o nacional, de este tipo de fenómenos. Aceptada en el primer caso la legitimidad de las distintas vías de modernización basadas en versiones más o menos distintas del original británico —hasta el punto de que muchos autores prefieren hablar de la existencia de varios modelos de industrialización en el siglo XIX—[3] lo que se discute es la pertinencia de aplicar los mismos criterios explicativos de la emergencia industrial de las Islas Británicas a los países del Europa continental o a Norteamérica. Tales precauciones se justifican si tenemos en cuenta la variedad de vías modernizadoras materializadas a lo largo del siglo XIX, con diferencias más acusadas conforme nos alejamos en el tiempo y el espacio de la trayectoria británica, pero asimismo presentes en el caso de aquellos países que en fechas tempranas iniciaron un camino de crecimiento similar al insular. La excepcionalidad francesa —definida por un lento crecimiento demográfico, bajas tasas de urbanización y escasez y alto precio del carbón—, es quizá el ejemplo más conocido,[4] pero desde luego no el único; todavía más sorprendente fue lo ocurrido en Holanda, un país dotado de una amplia red de transporte, de una agricultura eficiente, con un amplio imperio colonial y con disponibilidades de capital humano, que, sin embargo, apenas se industrializó hasta finales del siglo XIX.[5] E incluso Bélgica, ejemplo clásico de emulación del modelo británico —por su proximidad geográfica, las relaciones económicas entre ambos países o su similar dotación de recursos— presentó notables diferencias con Gran Bretaña: el papel desempeñado por el sistema financiero, la propia actitud del gobierno y una estructura fabril no tan dominada por el algodón fueron argumentos que pesaron mucho más en el continente que al otro lado del canal de la Mancha.[6]

Además, ni factores de proximidad geográfica o económica llegaron a resul-

1. Pollard (1996).
2. O'Brien (1986), Mathias (1997), Toninelli (1997).
3. Cameron (1985), Mathias (1997).
4. Lèvy-Leboyer y Bourgignon (1990), Crouzet (1996).
5. Van Zanden (1996).
6. Van der Wee (1996).

tar imprescindibles, de manera que un país lejano a Gran Bretaña, localizado en el interior del continente y pobre en aquellos recursos naturales adecuados a la primera revolución tecnológica como Suiza, se convirtió en uno de los más industrializados de Europa, gracias precisamente a la abundancia de un factor trabajo altamente cualificado y a su especialización en ramas manufactureras como la industria relojera y en la modernización de diversas especialidades textiles.[7] Por otra parte, es necesario señalar que conforme fue avanzando el siglo XIX, los fenómenos de emulación no se establecieron exclusivamente con el modelo británico: así, la experiencia alemana tuvo mayores puntos de conexión con la belga —carbón, industria siderúrgica, ferrocarriles, papel del Estado— que con la de las Islas Británicas,[8] y algo similar ocurrió en los países de la periferia europea, tan limitados en su acceso tardío a la industrialización por su propia (y casi siempre peor) dotación de recursos, como por la influencia que ejercieron aquellos que asumieron más tempranamente la primera revolución tecnológica —Italia, por ejemplo, se mantuvo más cercana a Alemania que a Gran Bretaña o Francia,[9] mientras que el modelo español presentó más similitudes con estas dos últimas.[10]

Por lo que se refiere al segundo de los aspectos apuntados —la consideración *nacional* o *regional* de los fenómenos de industrialización—, la historiografía más reciente respalda la pertinencia de seguir utilizando ambos enfoques, que de ningún modo deben ser excluyentes: mientras que el ámbito regional se refiere a variables que adquieren su verdadera naturaleza en esta dimensión territorial —una actividad protoindustrial previa, mercados, transformaciones agrarias, recursos físicos y humanos—, el enfoque nacional alude a cuestiones sociales, económicas o institucionales que superan y son comunes a todos los procesos de industrialización en un mismo país: especialmente el papel del Estado, que por limitado que fuera en el período que nos ocupa, desempeñó una función básica en aspectos relevantes para la industrialización.

En resumen, caminos diferentes, modelados por distintas realidades nacionales y regionales, pero a la postre, industrialización, crecimiento económico y cambio estructural. El cuadro 5.1 muestra algunas de estas transformaciones, aportando, para varios países europeos y Estados Unidos, cifras correspondientes a las fechas de inicio y final del período atendido en el presente capítulo. Una decena de variables, que pueden entenderse como un conjunto de indicadores de desarrollo económico considerado en su más amplia acepción: desde aquellos exclusivamente *industriales* —tasas de crecimiento del producto manufacturero, cifras de producción y consumo— a otros referidos al comportamiento de la renta por habitante o la modernización de las comunicaciones.

Aunque la mayoría serán objeto de un tratamiento pormenorizado en los apartados siguientes, por ahora el cuadro permite avanzar algunas conclusiones de interés. La primera de ellas se refiere al hecho de que todos los países con-

7. Fritzchse (1996).
8. Tilly (1996).
9. Toniolo (1988).
10. Carreras y Tafunell (2004).

templados —y también los restantes de los europeos no incluidos en el cotejo— experimentaron en esta etapa una transformación más o menos profunda de sus estructuras productivas, que terminó impregnando al conjunto de sus actividades económicas y afectó positivamente a sus niveles de bienestar; la segunda, que pese a tales avances generalizados, Gran Bretaña era todavía en 1870 la más avanzada de las economías del mundo; tanto por niveles de renta como por niveles de industrialización. Cualquier variable que se seleccione refleja esta ventaja, sean las estrictamente industriales —datos de producción de energía, hierro o consumo de fibra textil— o las que se refieren a las macromagnitudes.[11] Una afirmación que por supuesto no invalida el extraordinario esfuerzo industrializador realizado fuera de las Islas Británicas. Aunque no disponemos de datos para las décadas iniciales del siglo XIX, es muy posible que en esos momentos la producción manufacturera británica supusiese alrededor del 75 por 100 del total mundial, mientras que en 1870, y como puede observarse en la fila cuatro del cuadro 5.1, la situación era muy distinta: apenas alcanzaba el 32 por 100, seguida a no mucha distancia de Estados Unidos (23,3 por 100), Alemania y Francia (13,2 y 10,3 por 100 respectivamente); porcentajes que en cualquier caso —y ésta sería la tercera conclusión que se desprende de las cifras— ponen de manifiesto el carácter territorialmente concentrado de la primera industrialización: sólo los cuatro países citados absorbían entonces casi el 80 por 100 de la producción industrial mundial.[12]

Para analizar estas cuestiones, el capítulo se ha estructurado en tres grandes apartados: el primero se dedica al estudio de los componentes fundamentales —cambio tecnológico, producción y consumo de energía, y desarrollo de sectores manufactureros líderes— del proceso industrializador; el segundo, al comportamiento de la demanda, incidiendo especialmente en el aumento del número de consumidores, la ampliación de los mercados (interiores y exteriores) y la mejora de los niveles de renta; el tercero y último aludirá a los factores de producción (capital y trabajo) y al papel que el Estado y las instituciones financieras desempeñaron en aquellos países que, entre 1815 y 1870, se sumaron a la primera revolución tecnológica.

5.1. PAUTAS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN EUROPEA Y ESTADOUNIDENSE DURANTE LA PRIMERA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Energía e industrialización

Al igual que ocurrió en el caso británico, los primeros procesos de industrialización desarrollados fuera de las Islas Británicas pueden entenderse también como el tránsito de una economía orgánica avanzada a otra de origen mineral. Es decir, fue el descubrimiento de las posibilidades energéticas del subsuelo el elemento clave que permitió superar los límites impuestos por los

11. Maddison (1997).
12. Fontana (2003, 253).

CUADRO 5.1. INDICADORES DE DESARROLLO ECONÓMICO EN VARIOS PAÍSES OCCIDENTALES (1820-1870)

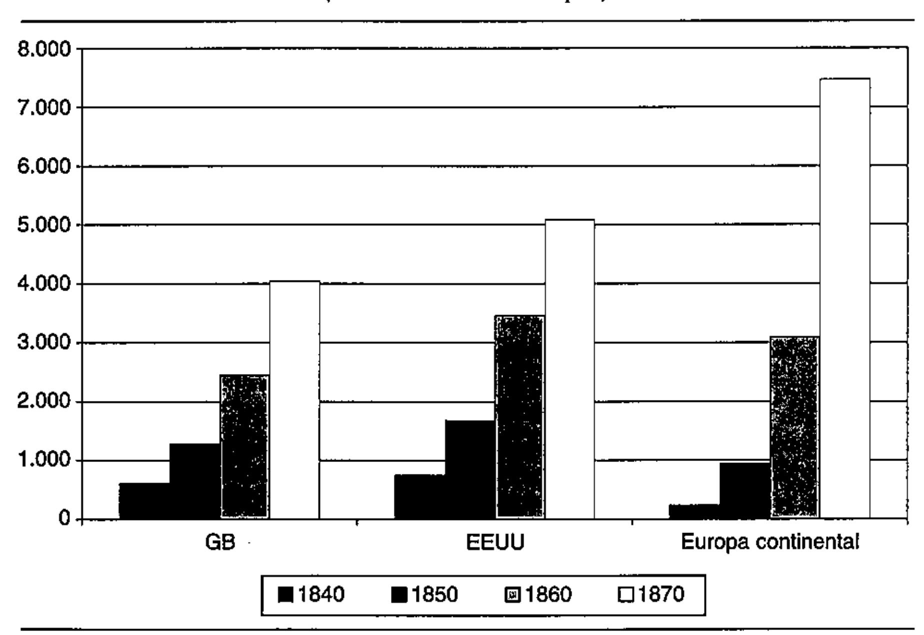
	G. Bretaña		*Estados Unidos*		*Francia*		*Alemania*		*Bélgica*		*España*		*Italia*	
	1820	*1870*	*1820*	*1870*	*1820*	*1870*	*1820*	*1870*	*1820*	*1870*	*1820*	*1870*	*1820*	*1870*
*1**	44,3	*47,1*	14,5	*26,5*		*27,8*		*28,7*		*39,2*		*15,1*		*20,5*
2	1.756	*3.263*	1.287	*2.457*	1.218	*1.858*	1.112	*1.913*	1.291	*2.640*	1.063	*1.376*	1.092	*1.467*
3	100	*100*	73,3	*75,2*	69,3	*56,9*	63,3	*58,6*	73,5	*80,9*	60,5	*42,1*	62,1	*44,9*
4		*31,8*		*23,3*		*10,3*		*13,2*		*2,9*				*2,4*
5	620	*4.040*	760	*5.590*	90	*1850*	40	*2.480*	40	*350*	10	*210*	10	*330*
6	17,7	*112,2*	0,3	*36,6*	1,0	*13,3*	1,3	*34,0*	2,0	*13,7*		*0,6*		
7	688	*6.480*	168	*2.212*	266	*1.211*	110	*1.634*	90	*594*		*54*		*20*
8	1,89	*3,84*	0,03	*0,91*	0,08	*0,56*	0,06	*0,41*	0,46	*1,91*	0,01	*0,06*		*0,02*
9	119	*489*			28	*85*		*81*	1,1	*16*	3,0	*27*		*15*
10	2,3	*20,1*	4,5	*85,4*	0,4	*15,5*	0,4	*18,8*	0,3	*2,9*		*5,3*	0,02	*6,4*

FUENTES: 1, 6 a 10: Mitchell (1992); 2 y 3: Maddison (1997); 4: Bairoch (1976); 5: Landes (1979).

* *1.* Población activa industrial (porcentaje)
2. PIB/habitante ($ 1990)
3. PIB/habitante (GB=100)
4. Participación en la producción manufacturera mundial (%)
5. Potencia de las máquinas de vapor (miles caballos de vapor)
6. Producción de carbón mineral (millones tm)
7. Producción de arrabio (miles tm)
8. Consumo de carbón mineral (tm/habitante)
9. Consumo de algodón (kg/habitante)
10. Kms. de ferrocarril (miles)

factores físicos a las economías tradicionales, en las que la productividad dependía exclusivamente de las materias primas de carácter orgánico.[13] El binomio carbón-máquina de vapor marca, por tanto, el arranque de la primera revolución tecnológica. Aplicado primero a esfuerzos fijos —la producción de energía necesaria para los procesos productivos en el sector industrial— y posteriormente también a esfuerzos móviles (transporte terrestre, ferrocarril, y más tarde marítimo: navegación a vapor). En cuanto al convertidor energético, el gráfico 5.1 muestra el espectacular crecimiento de la capacidad de todas las máquinas de vapor en funcionamiento (fijas y móviles) en Gran Bretaña, el conjunto de Europa continental y EEUU entre 1840 y 1870. La inclusión del primer país industrial en la comparación sirve para situar adecuadamente el extraordinario incremento de la capacidad de las máquinas de vapor en Estados Unidos —que ya era superior a Gran Bretaña en 1840, mientras que en 1870 absorbía casi el 63 por 100 de toda la capacidad de las máquinas de vapor instaladas en el planeta—, pero asimismo las distancias existentes entre las Islas Británicas y los seguidores europeos, quienes hubieron de esperar nada menos que a 1860 para superar entre todos el total de caballos de vapor empleados por la industria

GRÁFICO 5.1. CAPACIDAD DE LAS MÁQUINAS DE VAPOR FIJAS Y MÓVILES, EN GRAN BRETAÑA, ESTADOS UNIDOS Y EUROPA CONTINENTAL (1840-1870)
(miles de caballos de vapor)



FUENTE: Landes (1979, 271).

13. Wrigley (1993).

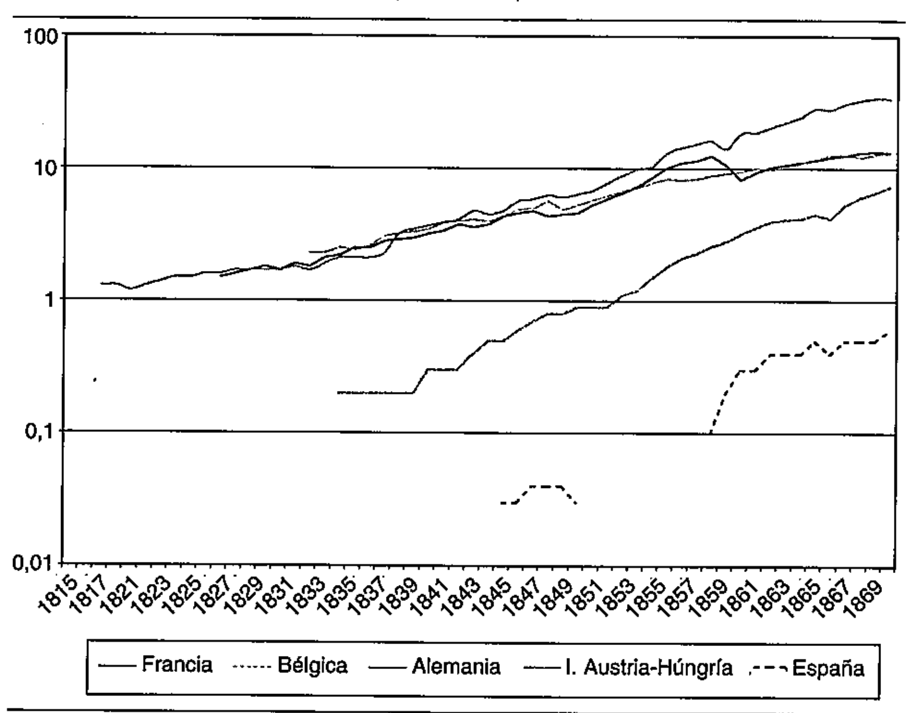
y el transporte británicos. Se trató, además, de un crecimiento muy desigual, vinculado tanto a la extensión de las redes ferroviarias como a la propia difusión de la primera industrialización, y protagonizado sobre todo por los países noroccidentales —primero Francia y Bélgica y luego Alemania— y con una participación mucho más reducida de los mediterráneos (españoles e italianos apenas alcanzaban el 7 por 100 de toda la capacidad instalada), del Este y los escandinavos. Como se verá más adelante, la extensión del ferrocarril desempeñaría un papel fundamental en la integración de los mercados interiores y en el desarrollo de la industria siderúrgica, pero también explica por sí sola buena parte de la enorme difusión de la máquina de vapor que se produjo en Europa y Estados Unidos a partir de la década de 1840.

A mayor número y capacidad de máquinas de vapor, mayor necesidad de consumo energético de combustibles fósiles. Los datos disponibles apuntan a un notable incremento de la producción de las distintas variedades de carbón mineral (hulla, lignito, antracita) desde comienzos del siglo XIX en todos los países que disponían de este tipo de yacimientos (de Europa y en Estados Unidos), así como a un aumento considerable de las importaciones en aquellos casos en los que la oferta interior no alcanzaba a cubrir la demanda. El gráfico 5.2 y de nuevo el cuadro 5.1 corroboran ambas afirmaciones. En cuanto al volumen extraído, las cifras aumentan significativamente a partir de 1850, un fenómeno que, como el incremento ya señalado de la capacidad de las máquinas de vapor, debe relacionarse tanto con los avances de la industrialización como con la extensión de la red ferroviaria. No obstante, con ser importantes, también en el caso del combustible las cifras belgas, francesas o alemanas, estaban muy lejos de las británicas: no debe olvidarse que en 1830 toda la producción de hulla continental sólo significaba el 30 por 100 de la británica, y que pese al espectacular aumento reflejado en el gráfico 5. 2, cuarenta años más tarde, la suma de todo el combustible fósil extraído en el continente ascendía a 71,5 millones de toneladas cuando en las Islas Británicas superaba los 115.[14]

Estas carencias carboneras eran especialmente importantes en los países de la periferia europea, tanto en el sur (especialmente en Italia) como en el este y el norte, lo que obligaba a incrementar las importaciones de hulla británica o belga y a desarrollar fuentes alternativas de energía. En el primer caso, sabemos que los porcentajes del volumen importado sobre el consumo total de carbón oscilaron entre el 90 por 100 de Italia y Suecia, el 50 por 100 de España y el 30 por 100 de Francia, mientras que en lo que se refiere a energías alternativas al carbón, la de origen hidráulico fue la que concentró la mayor parte de las iniciativas. En países tan distintos en su dotación de recursos como Estados Unidos e Italia este tipo de energía representaba todavía en 1870 porcentajes de consumo sólo ligeramente inferiores al carbón mineral,[15] aunque fue en Francia, debido al elevado volumen de energía que demandaba su temprana industrialización, donde llegó a desarrollarse especialmente la tecnología hidráulica que culminó con la invención y el

14. Humphrey y Stanislaw (1979).
15. Para Italia: Bardini (1998).

GRÁFICO 5.2. PRODUCCIÓN DE CARBÓN MINERAL EN ALGUNOS PAÍSES EUROPEOS (1820-1870)
(miles de tm)



FUENTE: Mitchell (1992).

perfeccionamiento de la turbina en 1837, y donde la potencia hidráulica instalada siempre fue muy superior a la proporcionada por el vapor.[16]

En definitiva, durante todo el período que aquí nos ocupa la energía hidráulica se convirtió en una opción eficaz para territorios mal dotados de recursos carboneros, pero asimismo para determinados sectores fabriles que por alguna razón no se adecuaban a la tecnología del vapor o que no precisaban de grandes esfuerzos energéticos. Esta afirmación, que resulta válida para el caso británico, lo es para la mayor parte de las industrias textiles del continente, dominadas por la fuerza motriz hidráulica durante todo el Ochocientos, y en general para las del resto de las industrias de bienes de consumo, mientras que el combustible fósil y su convertidor energético asociado predominaban en la minería y en la metalur-

16. Mokyr (1993).

gia: en aquel caso sobre todo para el desagüe de las minas y para la primera transformación del mineral; en éste como combustible de los altos hornos para la obtención de hierro dulce y acero.

Modernización, crecimiento y diversificación del sector manufacturero

El crecimiento de la producción industrial fue generalizado en las economías europea y estadounidense. Las tasas anuales solieron ser más elevadas en los países que iniciaron su proceso de industrialización ya avanzado el siglo XIX —es decir, los de la periferia mediterránea, los nórdicos y los del este—, pero en general, los países recogidos en el cuadro 5.2, que son Gran Bretaña y otros países que más tarde siguieron el mismo modelo de crecimiento, crecieron a un ritmo muy similar, ligeramente inferior al 3 por 100. La excepción fue España, debido al retraso con que inició su industrialización.

El cuadro pone también de manifiesto como, al menos hasta mediados del siglo XIX, la producción industrial británica mantuvo un vigoroso ritmo de crecimiento, más moderado desde entonces pero no tanto como para que se recortasen drásticamente las distancias que seguían separándola de los países continentales: ni la irrupción de Alemania o los países periféricos, ni el sostenido crecimiento francés o austriaco fueron suficientes para impedir que, todavía en 1870, la economía británica fuese la más industrializada del planeta.

CUADRO 5.2. CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INDUSTRIAL (1815-1870)
(tasas de crecimiento anual acumulativo)

	Gran Bretaña	*Francia*	*Alemania*	*Austria-Hungría*	*España*	*Italia*	*Suecia*
1815-1830	2,46	2,75					
1830-1850	3,01	2,24	2,88	2,42	4,44		2,17
1850-1870	1,73	1,97	3,85	2,99	2,53	1,02	5,37
1815-1870	2,70	2,69	2,90	2,70			2,80

FUENTES: Mitchell (1992), y para España, Carreras (1997).

Las industrias de bienes de consumo

Crecimiento de la producción industrial, pero también cambios en la estructura interna del sector manufacturero. La historiografía industrial más reciente ha rescatado la tipología propuesta por el economista alemán W. Hoffmann en la década de 1920, según la cual las primeras etapas de todo proceso industrializador estarían caracterizadas por el dominio —en términos de participación en el valor añadido industrial— de los sectores de bienes de consumo frente a los de inver-

sión, situación que se iría corrigiendo a medida que la estructura industrial de un país maduraba.[17]

En realidad, entre 1815 y 1870 casi todos los países para los que disponemos de datos fiables se encontraban en el primero de los estadios señalados por el economista alemán —aquél en el que la aportación de las industrias de consumo doblaba a las de inversión—, aunque ya en la fecha de llegada cabría apuntar algunas diferencias destacables, derivadas sobre todo de la extensión del sistema ferroviario, que en este período fue prácticamente la única variable capaz de modificar el balance intersectorial a favor de los bienes de producción: así, mientras en las industrias británica y francesa la ratio pasó de 7/1 en 1840 a 4,5/1 en 1870, las economías de la periferia europea todavía estaban situadas en esta última fecha entre el 6/1 y el 8/1, es decir, con el predominio de actividades manufactureras basadas fundamentalmente en la fabricación de bienes de consumo.[18]

No obstante, ratios más o menos similares podían esconder estructuras fabriles muy diversas. En general, puede concluirse que en la Europa continental y en Estados Unidos, ni la industria textil fue tan algodonera ni la de bienes de consumo tan textil. Tal afirmación significa que el incontestable dominio del algodón característico de la revolución industrial británica —donde hacia 1831 todavía aportaba más de un 33 por 100 de todo el producto manufacturero nacional— no llegó a producirse en ningún otro país de los industrializados hasta 1870: en parte debido a los elevados niveles de productividad alcanzados por los géneros ingleses elaborados con esa fibra vegetal —presentes en la mayoría de los mercados europeos desde finales del siglo XVIII—, en parte como consecuencia de las diversas tradiciones textiles en otros lugares del continente —centradas sobre todo en el trabajo de la lana y la seda—, y en parte también a causa del peso de las industrias agroalimentarias o de otras especialidades de consumo (curtido, cerámica, papel, muebles, etc.).

Sin embargo, ninguno de estos inconvenientes impidió que la elaboración del algodón se extendiera por el resto de Europa y Estados Unidos, ni tampoco que desempeñara, independientemente de su mayor o menor aportación a los respectivos productos manufactureros nacionales, un papel tan fundamental como el que tenía en Inglaterra desde fines del siglo XVIII: esto es, también fuera de las Islas Británicas el algodón contribuyó decisivamente a la extensión del sistema de fábrica y a la difusión de tecnología; y también, a medida que el ferrocarril permitió la creciente integración de los mercados interiores, convirtió en residual el trabajo de algunas fibras textiles (sobre todo el lino), y tuvo parte de responsabilidad en la modernización de otras (la industria lanera). El resultado fue la conformación de una serie de regiones industriales, extendidas prácticamente por todo el continente europeo (desde Alsacia y Normandía en Francia, a Baviera en Alemania, Moravia en el Imperio Austro-Húngaro o Cataluña) a veces exclusivamente algodoneras, pero más a menudo, como resultado de su propia herencia artesanal, dedicadas también a la producción de hilados y tejidos procedentes de otras fibras vegetales o animales.[19]

17. Hoffmann (1958).
18. Carreras (2003).
19. Pounds (2000).

Por lo que respecta exclusivamente al algodón, el cuadro 5.3 revela el generalizado aumento del utillaje en activo y el consumo de fibra vegetal que tuvo lugar en las décadas centrales del siglo XIX, pero también la preponderancia británica, mantenida e incluso aumentada en las décadas finales que se analizan en este capítulo: así, si de todos los husos mecánicos para hilar algodón en funcionamiento en el planeta a comienzos del decenio de 1830, Gran Bretaña tenía algo más del 60 por 100, ese porcentaje se había incrementado al 65 por 100 cuatro décadas más tarde. En cuanto a los restantes países, aunque las pautas de crecimiento del sector fueron similares —incluida la profunda recesión de comienzos de la década de 1860, como consecuencia de la guerra de Secesión estadounidense (véase el gráfico 5.3)—, Francia mantuvo durante varias décadas su ventaja con respecto a los otros productores, quizá con la excepción de Alemania a partir de mediados de la centuria; mientras, conforme nos vamos desplazando hacia la periferia mediterránea, nórdica o del Este, la especialidad textil fue mucho menos importante.

CUADRO 5.3. HUSOS MECÁNICOS *(en millones)* Y CONSUMO DE ALGODÓN EN RAMA *(kgs/hab.)* EN GRAN BRETAÑA, ESTADOS UNIDOS Y EUROPA CONTINENTAL (1834-1870)

	1834		*1852*		*1870*	
	Husos	*Consumo*	*Husos*	*Consumo*	*Husos*	*Consumo*
G. Bretaña	10	8,1	18	15,8	36	19,1
USA	1,5	2,2	3,6	4,7	6,8	7,5
Europa continental*	4,7	0,7	8,1	1,8	13	2,7

FUENTE: Mitchell (1992).
* Incluye: Francia, Alemania, Bélgica, Austria-Hungría y Suiza.

La industria algodonera de la Europa continental y la estadounidense compartieron algunas características con la británica —fueron en todos los casos iniciativas territorialmente muy localizadas; dominó la empresa familiar de pequeñas o medianas dimensiones—, pero en el período que aquí se analiza presentaron dos grandes diferencias con respecto a ésta, lo que debe considerarse a la vez como causa y efecto del dominio ejercido por los algodones de Lancashire en el mercado mundial: a saber, una menor propensión exportadora e importantes diferencias de productividad. Por supuesto, este último factor explica el primero: el elevado precio de algunos factores (energía), la relativa abundancia de otros (trabajo), la pervivencia de un amplio sustrato artesanal y la dependencia de la tecnología británica, impusieron un ritmo más lento en la mecanización del proceso productivo, que afectó sobre todo al tisaje. En cuanto a los mercados, el nacional o los protegidos (Argelia en el caso de Francia) fueron siempre dominantes, de tal manera que mientras dos terceras partes de la producción algodo-

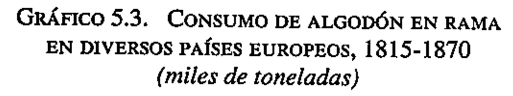
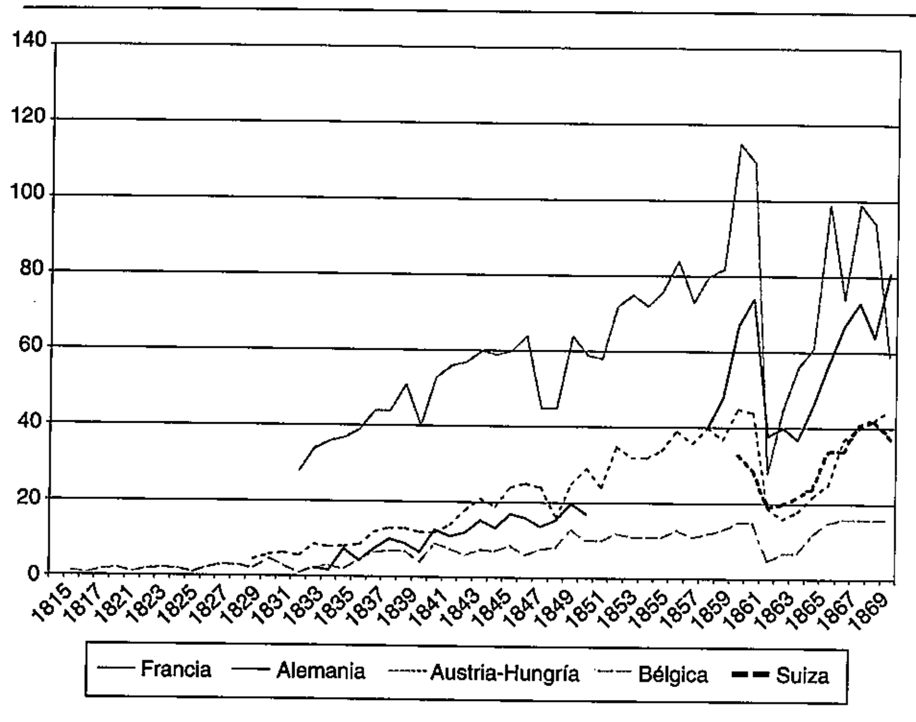


GRÁFICO 5.3. CONSUMO DE ALGODÓN EN RAMA EN DIVERSOS PAÍSES EUROPEOS, 1815-1870
(miles de toneladas)



FUENTE: Mitchell (1992).

nera británica eran exportadas, ese porcentaje se reducía al 10 o al 15 por 100 en la Europa continental o en Estados Unidos.[20]

El menor peso del algodón en las industrias ligeras fuera de Gran Bretaña fue compensado con un mayor crecimiento de las restantes especialidades textiles o de otras de consumo vinculadas al sector agroalimentario. La aplicación de los nuevos recursos disponibles (energéticos, tecnológicos y humanos) permitió que actividades tradicionales iniciaran en este período un proceso de modernización basado en características similares a las de la industria del algodón: extensión del sistema de fábrica, mecanización del proceso productivo, producción para el mercado, etc.

Ocurrió en primer lugar y de manera más amplia en el caso de la industria lanera, la otra gran protagonista de la modernización textil del siglo XIX: aquí la

20. Rose (2000).

ventaja británica nunca fue tan acusada, entre otras razones por la existencia de una importante tradición artesanal en muchas zonas del continente, que habían iniciado la mecanización del hilado en fechas tempranas (el tisaje, debido a la fragilidad de la fibra se mecanizó de manera mucho más lenta), y quizá también por la delimitación de dos grandes especialidades (lana corta o de carda; lana peinada o estambre). En cualquier caso, lo cierto es que el subsector lanero aportaba porcentajes superiores al producto textil en Francia o Alemania que en Gran Bretaña (entre el 35 por 100 y el 40 por 100 frente al 25 por 100), y que en 1860 la producción conjunta de tejidos en aquellos dos países ya superaba a la británica (algo más de 86.000 toneladas frente a 82.000 toneladas anuales), mientras que los tres participaban de manera similar de los mercados exteriores (entre el 40 por 100 y el 50 por 100 de su producción).[21] En fin, ninguna de las otras especialidades textiles experimentó a lo largo del siglo XIX un proceso de transformación similar, aunque sí se materializaron experiencias puntuales de modernización en el caso de la seda o el lino; en Italia, por ejemplo, la industria sedera llegó a representar en este período casi un 50 por 100 del producto textil.[22]

La industrialización del sector agroalimentario fue mucho más limitada, si bien, en general, el incremento de la demanda de este tipo de productos como consecuencia de los avances de la urbanización y del crecimiento demográfico, generó respuestas modernizadoras que afectaron en mayor o menor medida a los sectores alimentarios tradicionales y permitieron la expansión de nuevas especialidades. Debe citarse la transición de la molinería tradicional a la nueva industria harinera, la sustitución de las viejas prensas manuales por la prensa hidráulica en el caso del aceite o el tránsito de la elaboración artesana a la industrial en el del vino. De éstas, quizá el ejemplo más ilustrativo sea el de la industria del azúcar de remolacha, una actividad en la que Francia y Alemania se convirtieron en las dos grandes productoras continentales, hasta el punto de que en 1870 la fabricación sacarosa europea ya suponía casi el 40 por 100 de la producción mundial de azúcar cuando medio siglo antes ni siquiera existía.

Las industrias de bienes intermedios y de inversión

Las industrias de bienes intermedios y de inversión también experimentaron en este período un profundo proceso de renovación y crecimiento de la producción. Lo que el algodón significó para el sector textil y la industria ligera en general, lo fue el hierro para la industria pesada: desde la primera y segunda transformación del mineral a las construcciones mecánicas y metálicas, cada vez más variadas a medida que avanzaba el propio proceso de industrialización. No obstante, debe tenerse en cuenta que las grandes innovaciones tecnológicas que se-

21. Parejo (1992).
22. Carreras (1999).

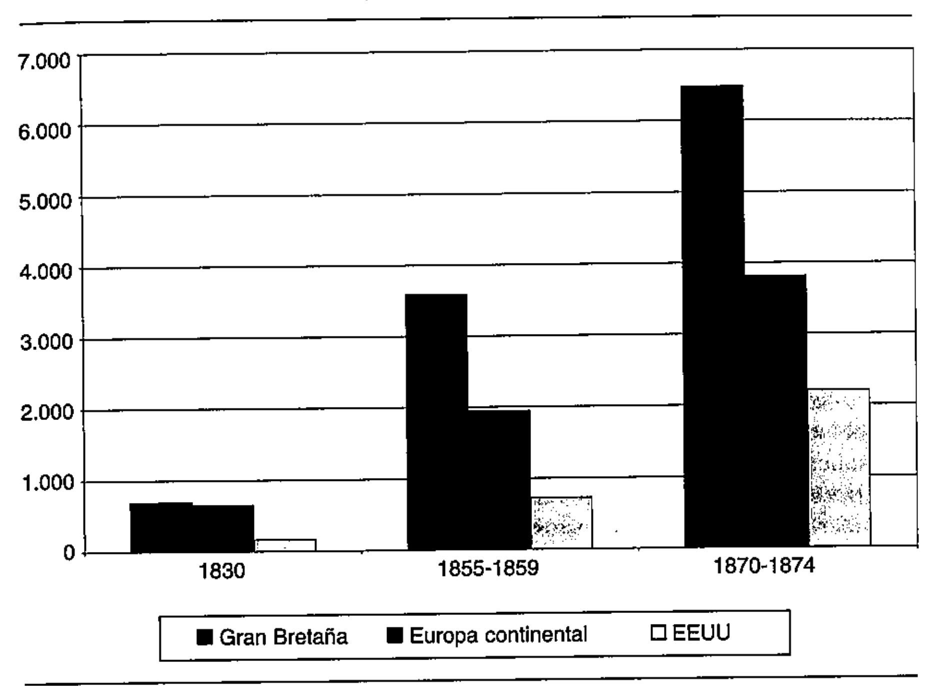
ñalaron la evolución del sector durante gran parte del período ocurrieron antes de 1815: la utilización de carbón de coque en lugar de carbón vegetal, la introducción de la máquina de vapor o la aplicación del pudelado y los talleres de laminación. De alguna manera, la historia de la siderurgia durante la primera revolución tecnológica puede entenderse como la acción compleja de varias fuerzas entre las que destacan la búsqueda de una mayor eficiencia en el combustible empleado y de un producto final de mayor calidad, capaz de conciliar las tres características del metal: fuerza, plasticidad y dureza. Aunque en ambos campos se realizaron progresos evidentes hasta 1860 —concretados en un significativo ahorro de costes, un aumento de la producción y una diversificación creciente de la gama de hierros elaborados—, sólo la introducción de los nuevos sistemas de fabricación de acero (Bessemer y Siemens-Martin), marcarían el nacimiento de una nueva fase, vinculada ya a los avances de la segunda revolución tecnológica. Pero hasta ese momento la producción siderúrgica consistió casi exclusivamente en arrabio o lingotes, posteriormente refinado mediante el proceso de pudelado hasta su conversión en hierro dulce, más dúctil y maleable; la producción de acero a gran escala debió esperar hasta las décadas finales del siglo XIX: aunque la invención de Bessemer se produjo en 1856, todavía en 1870 la producción británica de acero apenas alcanzaba las 300.000 toneladas, lo que significa que apenas el 5 por 100 del arrabio se destinaba a la fabricación del nuevo tipo de hierro.

Por lo demás, la situación resultó todavía más favorable a Gran Bretaña (véase el gráfico 5.4), que no sólo multiplicó por diez su producción entre 1820 y 1870, sino que además pasó de fabricar algo menos del 45 por 100 de todo el arrabio del mundo a más del 52 por 100 en este medio siglo. En el continente, de nuevo fue Francia su mayor competidora, a la que más tarde también se unió Alemania, Bélgica, Suecia, Rusia y Austria fueron los siguientes grandes productores europeos, mientras que de los países mediterráneos, sólo España llegó a superar las 50.000 toneladas anuales antes de 1870 (recuérdese que ese año Gran Bretaña fabricó más de seis millones, Francia casi dos y Alemania algo más de una). En cuanto a Estados Unidos, a finales de los años sesenta se había convertido en el segundo productor mundial (con algo más de dos millones de toneladas).

La modernización de la agricultura, de los transportes (especialmente el ferrocarril) y la de otros sectores industriales se encuentran en el origen del incremento de la demanda mundial de productos metalúrgicos a lo largo del siglo XIX. Algo similar sucedió en el caso de las restantes industrias de bienes intermedios: una transformación que afectó especialmente a la industria química, vinculada inicialmente a la manufactura textil (blanqueo y tinte) y más tarde también a la fabricación de álcalis artificiales con un mercado más amplio y heterogéneo (papel, vidrio, jabón, metalurgia, etc.). La potente industria algodonera británica generó un importante sector químico asociado, pero desde mediados del siglo XIX, cuando se extendió la obtención del ácido sulfúrico a partir del Sistema Leblanc, otros países como Francia o Alemania adquirieron protagonismo.[23]

23. Mokyr (1993).

GRÁFICO 5.4. PRODUCCIÓN ANUAL DE ARRABIO EN GRAN BRETAÑA, EUROPA CONTINENTAL* Y ESTADOS UNIDOS (1830-1874)
(miles de toneladas)



FUENTE: Fontana (2003), p. 243.
* Francia, Alemania, Bélgica y Rusia.

5.2. EL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

Las transformaciones experimentadas del lado de la producción fueron posibles porque estuvieron acompañadas de otras igualmente profundas en el caso de la demanda. Como se apuntó en la introducción, la industrialización fue sin duda la primera y más importante de las manifestaciones de crecimiento económico que durante al siglo XIX caracterizaron a las sociedades occidentales contemporáneas, pero no fue la única. Un amplio conjunto de cambios interrelacionados, que en unos casos antecedieron y en otros fueron precipitados por el desarrollo industrial, contribuyeron a modificar las estructuras productivas, la distribución del excedente y las pautas de consumo de muchos países europeos y de Estados Unidos durante la primera revolución tecnológica. En líneas generales, la profundidad de este cambio estructural estuvo condicionada por factores de oferta (los niveles de industrialización alcanzados), aunque al mismo tiempo los factores de deman-

da desempeñaron un papel fundamental en los ritmos y la intensidad del crecimiento industrial en cada uno de estos países.

Desde esta perspectiva, los elementos básicos para entender el crecimiento de la demanda de bienes y servicios durante la primera revolución tecnológica: el incremento del número de consumidores y el aumento de sus niveles de consumo. El primero implica crecimiento demográfico; el segundo, cambio estructural y crecimiento económico. Los dos factores se comportaron a lo largo del siglo XIX como no lo habían hecho en ninguna época anterior, aunque ambos crecieron más en las regiones industrializadas (Europa occidental, Estados Unidos), que en cualquier otra parte del planeta. Sin embargo, durante este período sólo el segundo debe considerarse directamente vinculado con los procesos de industrialización: así, mientras que el aumento de la población fue un fenómeno común a todos los continentes, el del bienestar —si aceptamos que el PIB per cápita es un indicador adecuado para medirlo— afectó especialmente a aquellos países que paralelamente estaban modernizando sus estructuras productivas (en primer lugar, el sector secundario) y creciendo en base a la expansión de sus mercados. Por lo demás, el tamaño de éstos no debe vincularse exclusivamente al volumen de población o a la capacidad de consumo: la creciente densidad de las redes de comunicación y la decidida apuesta de los Estados por políticas comerciales proclives a la expansión de los mercados, se convierten también en factores a considerar. De cada uno de estos aspectos se ocupan los siguientes epígrafes.

Aumento de la población e inicios de la transición demográfica

Entre 1800 y 1900 la población mundial aumentó en algo más de setecientos millones de personas. Nunca antes en la historia de la humanidad se había producido un crecimiento demográfico de tales dimensiones en tan poco tiempo: habían sido necesarios cinco siglos para doblar la población del planeta (de 450 millones en 1400 a 900 millones en 1800), pero bastaron cien años para llegar casi al mismo aumento (1.600 millones en 1900).

La distribución regional de este aumento favoreció claramente a Europa, que pasó de reunir algo más del 21 por 100 de la población mundial en 1800 al 26,3 por 100 cien años más tarde, aunque por supuesto Asia continuó siendo el continente más poblado (casi 1.000 millones en 1900), mientras que América del Norte y del Sur, favorecidas precisamente por la emigración europea, también experimentaron importantes aumentos de la población sobre todo en la segunda mitad de ese siglo: en el caso de Estados Unidos, por ejemplo, realmente espectaculares, al pasar de 9 millones en 1820 a 40 millones en 1870 y a cerca de 80 millones en 1900. En cuanto a la densidad, en esta última fecha Europa, con cuarenta habitantes por kilómetro cuadrado, doblaba las cifras de Asia, mientras África y América apenas alcanzaban los cuatro.[24]

24. Livi-Bacci (1990). A una tasa de crecimiento del 1 por 100 anual, la población —o cualquier variable— se duplica cada setenta años.

Por lo que respecta exclusivamente a los países europeos, todos ganaron población —con la excepción de Irlanda— a lo largo del período analizado: ciertamente lo hicieron más los escandinavos y los de las regiones más industrializadas (Bélgica, Gran Bretaña y Suiza crecieron a una tasa anual del 0,8 por 100; Alemania lo hizo al 0,9 por 100 y sólo Francia permaneció en el 0,4 por 100), pero fue un fenómeno del que no quedó al margen la periferia, ni la del sur (donde España, Italia y Portugal crecieron a una tasa anual del 0,6 por 100) ni tampoco la del este (Rusia, por ejemplo, creció nada menos que un 1 por 100 al año).

No obstante, el que la población creciese de modo relativamente similar en toda Europa no significa que las causas de este crecimiento fuesen las mismas. En este punto es preciso volver a recordar las complejas relaciones existentes entre procesos de industrialización, desarrollo económico y transformaciones sociales: en general, en los países más industrializados se estaba produciendo paralelamente un cambio más o menos profundo en las estructuras demográficas (los inicios de la transición del modelo tradicional a una demografía de tipo moderno), un fenómeno que en los años estudiados en este capítulo apenas llegó a materializarse en el resto de Europa, donde el aumento de la población atendió más a factores coyunturales y en todo caso a una menor incidencia de la mortalidad catastrófica.

En definitiva, durante las décadas analizadas los países de la Europa occidental estaban asistiendo a la primera fase de la transición demográfica; esto es, al paso de la ineficiente y desordenada demografía de tipo antiguo, caracterizada por un crecimiento irregular y escaso de la población —sacudida además por periódicas crisis de mortalidad—, con altas tasas vitales y una participación decisiva de la mortalidad infantil, a otra en la que estaba tendiendo a desaparecer la mortalidad extraordinaria y descendía notablemente la infantil. El siguiente cuadro recoge los componentes fundamentales de un proceso de ritmos e intensidades diferentes y que además sólo culminaría a lo largo del siglo XX.

Por supuesto, las mejoras higiénicas y una mejor alimentación —vinculada al aumento de la producción agraria y a una mayor integración de los mercados interiores—, deben citarse como las causas fundamentales de este éxito en la lucha contra la muerte, que al ser contemporáneo de un comportamiento de la natalidad que apenas sufrió modificaciones (al menos hasta bien entrado el siglo XIX) significó ganancias importantes en el crecimiento natural de la población y el aumento de la esperanza de vida. No obstante, estos resultados positivos a largo plazo deben contrastarse con experiencias no tan satisfactorias en las primeras etapas de la industrialización: como han puesto de manifiesto las investigaciones más recientes, tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos la fase de mayor crecimiento del PIB per cápita coincidió con un deterioro ostensible del nivel de vida biológico, que se refleja por ejemplo en el descenso de la estatura media.[25] Al mismo tiempo, las transformaciones sociales y económicas que en mayor o menor medida estaban teniendo lugar en los países industrializados en este pe-

25. Floud, Watcher y Gregory (1990); Komlos (1998).

CUADRO 5.4. PAUTAS DE LA TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA EN EL SIGLO XIX

	Comienzos siglo XIX	*Comienzos siglo XX*
1. Tasas de natalidad (tantos por 1.000)		
Gran Bretaña	37,7	25,1
Europa continental	36,0	27,0
Estados Unidos		
2. Tasas de mortalidad (tantos por 1.000)		
Gran Bretaña	27,1	13,5
Europa continental	25,9	16,3
Estados Unidos		
3. Hijos por mujer		
Gran Bretaña	5,54	1,96
Europa continental		2,58
Estados Unidos	4,48*	2,48
4. Esperanza de vida (años)		
Gran Bretaña	37,3	48,2
Europa continental	31,2	37,2
Estados Unidos	41,7*	50,8

FUENTE: Livi-Bacci (1990); Crafts (1984).
* Dato correspondiente al período 1850-1859.

ríodo tuvieron su reflejo en la nueva estructura demográfica que comenzaba a consolidarse entonces: cambios en la distribución de la población activa y avances en los procesos de urbanización y configuración de un nuevo modelo matrimonial caracterizado, según se observa en el cuadro 5.4, por un notable descenso de la tasa de fecundidad.

Asimismo, los procesos de industrialización y en general el desarrollo de las nuevas relaciones capitalistas, comenzaron a provocar un notable incremento de los movimientos migratorios internacionales. Aunque el fenómeno alcanzaría su mayor expresión en las décadas finales de esa centuria, desde mediados del siglo XIX la emigración transoceánica actuaría como un importante elemento de ajuste de los mercados de trabajo europeos: en esos veinte años salieron con destino a América (especialmente Estados Unidos), Australia y Nueva Zelanda cerca de cinco millones de europeos, de los cuales el 60 por 100 procedían de Gran Bretaña e Irlanda y casi un 30 por 100 de Alemania. En el primero y el último de los ejemplos citados, debido a las aceleradas transformaciones de unas economías, cuyos sectores más dinámicos no siempre podían absorber al mismo ritmo el elevado volumen de trabajadores desplazados de aquellos otros de menor productividad (la agricultura y el artesanado); en el segundo, a consecuencia de un episo-

dio propio del Antiguo Régimen: las severas hambrunas padecidas en las Islas Británicas en 1847.[26]

Modernización agraria y cambio estructural

El cambio estructural experimentado por las economías occidentales durante la primera revolución tecnológica puede concretarse en una transferencia de activos del sector primario al secundario, así como en una mayor aportación de este último al producto interior bruto. En términos sociales, esta reubicación supuso el tránsito del modelo rural imperante durante todo el Antiguo Régimen a otro progresivamente más urbano. El cuadro 5.5 resume las dimensiones alcanzadas por este cambio estructural en la Europa del siglo XIX.

CUADRO 5.5. CAMBIO ESTRUCTURAL EN GRAN BRETAÑA COMPARADO CON LA NORMA EUROPEA* (1800-1870)
(porcentajes)

	1800	*1840*	*1870*
Urbanización	33,9	48,3	65,2
Norma europea	*23,2*	*31,4*	*44,8*
Sector Primario. Activos masculinos	40,8	28,6	20,4
Norma europea	*64,0*	*54,9*	*40,0*
Sector Secundario. Activos masculinos	29,5	47,3	49,2
Norma europea	*18,6*	*25,3*	*26,5*
Sector Terciario. Activos masculinos	29,7	23,1	30,4
Norma europea	*17,4*	*19,8*	*33,5*
Sector Primario. Aportación al PIB	36,1	24,9	18,8
Norma europea	*44,8*	*37,2*	*24,8*
Sector secundario. Aportación al PIB	19,8	31,5	33,5
Norma europea	*22,0*	*25,2*	*30,0*
Sector Terciario. Aportación al PIB	44,1	43,6	50,8
Norma europea	*33,2*	*55,0*	*36,5*

FUENTE: Crafts (1984).
* El término se refiere a la media de diecisiete países europeos, incluyendo Gran Bretaña y Rusia.

Los datos reflejan con nitidez dos aspectos ya comentados con respecto al comportamiento de variables similares: la profundidad de las transformaciones experimentadas a lo largo de las siete primeras décadas del siglo XIX y la precocidad británica en una trayectoria que parece avanzar sin pausa del mundo rural —una

26. Foreman-Peck (1995, 70-75).

sociedad dependiente del sector primario, que habita en núcleos dispersos o de pequeñas dimensiones— hacia el urbano, donde viven cada vez más ciudadanos, y donde también desarrollan sus actividades productivas —en los sectores secundario y terciario. Entre ambos absorbían ya en 1870 el 60 por 100 de la población activa en el conjunto de Europa, y nada menos que el 79,6 por 100 en Gran Bretaña.

Este tipo de cambios resultaron muy importantes desde la perspectiva de la demanda. Fundamentalmente debido a que los modelos de consumo eran muy distintos en sociedades predominantemente rurales y en aquéllas más urbanizadas. En el primer caso, porque comúnmente se trataba de agriculturas atrasadas, en las que el poder de compra de los campesinos era reducido y el de los grandes propietarios continuaba apegado a modelos de consumo tradicionales. En las ciudades, porque la urbanización se traducía en la presencia de grupos sociales dependientes de actividades que remuneraban más y de manera probablemente más igualitaria sus factores, y que, por tanto, podían ejercer un efecto de arrastre sobre los empleados en el sector primario. Además, las clases medias urbanas se convirtieron en uno de los principales grupos consumidores de productos manufacturados, lo que contribuía a consolidar mercados todavía más densos.

Entre otras consideraciones, de lo anterior se deriva la pertinencia de tener en cuenta las transformaciones agrarias como base del posterior y paralelo desarrollo industrial: al elevar los niveles de productividad de sus factores, la agricultura de las economías occidentales no sólo estaba en condiciones de alimentar a una población en crecimiento (por lo demás, cada vez más urbana) y de proporcionar trabajo y capital a otros sectores emergentes, sino también de convertirse en un importante factor de demanda: de bienes intermedios, cuando la aplicación de tecnología y fertilizantes se fue extendiendo, y de bienes de consumo a medida que se elevaban los niveles de renta de la población agraria. En cuanto a la localización, los ritmos y la intensidad de estos cambios, todas las investigaciones apuntan en la misma dirección: las múltiples conexiones existentes entre revolución agraria y revolución industrial —los dos términos pueden emplearse en un sentido similar de modernización de las estructuras productivas— y la confluencia de ambos fenómenos, sobre todo en la Europa noroccidental y en Estados Unidos, entre 1815 y 1870.

En el caso europeo, las ventajas derivadas de sus recursos físicos —una agricultura potencialmente más productiva a causa de unas condiciones climáticas favorables— y de su temprana orientación al mercado, se vieron reforzadas por la liberalización del factor tierra y el establecimiento de los derechos de propiedad, emprendidos desde finales del Setecientos por los Estados surgidos de las revoluciones burguesas. Más tarde, estos avances se intensificaron debido a las repercusiones de los primeros impulsos industrializadores: la expulsión de mano de obra —hacia sectores de mayor productividad, como ya se apuntó— estimuló la adopción de tecnología; la creciente integración de los mercados interiores gracias al ferrocarril permitió especializaciones agrarias antes imposibles; la elevación general de los niveles de vida y el desarrollo de los procesos de urbanización, la introducción de nuevos cultivos y la expansión de la ganadería.

Aumento de la producción, mejora de la productividad y creciente orienta-

ción hacia el mercado marcan este primer tránsito de la agricultura tradicional a la de carácter capitalista: conviene señalar de nuevo que se trató de un fenómeno común a toda Europa, pero también que todas estas mejoras fueron mayores en los países más industrializados. El incremento de la producción se consiguió gracias a la ampliación de la superficie cultivada, pero también a la reducción de barbechos y a la incorporación de tierras antes improductivas o marginales (incluyendo las que se arrebataron al mar en los Países Bajos). La agricultura europea del siglo XIX continuó siendo básicamente cerealista, pero la introducción o extensión de nuevos cultivos —de los que la patata es el ejemplo más conocido, pero también deben citarse la remolacha azucarera y los productos hortofrutícolas— contribuyeron a la mejora y diversificación de la dieta de los europeos.[27]

La productividad de los factores se incrementó gracias a la introducción de nuevas técnicas de cultivo (incluidas rotaciones más intensivas), al empleo de maquinaria para determinadas faenas agrícolas (la siega, especialmente), de abonos de procedencia no orgánica y a una mayor vinculación entre agricultura y ganadería.[28] A la postre, todas estas innovaciones desembocaron en un nuevo tipo de empresa, que se abastecía de *inputs* en el mercado, y que por supuesto también allí destinaba su producción. Estas grandes explotaciones agrarias convivieron, sin embargo, con otras de carácter familiar, intensivas en la utilización de trabajo, y en general especializadas en un determinado producto agrario.

Pero los modelos de desarrollo agrario a lo largo del siglo XIX fueron diversos. Si el que acabo de describir caracterizó a la región noroccidental del continente, en la periferia, las ganancias en la productividad, lastradas por un medio natural que dificultaba incorporar innovaciones técnicas, impidieron que el sector generase similares externalidades. En consecuencia, el aumento de la producción se debió más a la puesta en cultivo de nuevas superficies que a la intensificación en el uso de los factores; la gran propiedad no fue sinónimo de empresa capitalista ni la pequeña de explotación especializada, y la movilidad del factor trabajo, en ausencia de avances en la industrialización, muy reducida.[29]

El caso estadounidense fue muy distinto al europeo. En primer lugar, porque al tratarse de tierras prácticamente vírgenes, fueron compatibles el aumento de la extensión de la superficie cultivada e incrementos de la productividad. La relativa escasez del factor trabajo provocó la mecanización acelerada de la agricultura cerealista del oeste, fundamentalmente extensiva, cuya producción se comercializaba, a través del ferrocarril, en los mercados urbanos del este y más tarde también en Europa. En cuanto al sur, donde la mano de obra era mayoritariamente esclava hasta la guerra de Secesión, la especialización se basó en el cultivo del algodón, materia prima básica de las fábricas europeas y también de la incipiente industria algodonera localizada en la Costa Este (Nueva Inglaterra).[30]

27. Bairoch (1989b).
28. Chorley (1981), Shiell (1991).
29. Campbell y Overton, eds. (1991).
30. Parker (1996).

Integración y expansión de los mercados

Desde el lado de la demanda, el crecimiento demográfico experimentado a lo largo del siglo XIX implicaba, en teoría, mayores posibilidades de consumo y, con ellas, de desarrollo industrial. Sin embargo, el aumento de la población, independientemente de que atendiese a factores estructurales o de carácter coyuntural, nunca bastó para consolidar por sí sólo un proceso de industrialización. Lo realmente importante era el tamaño de los mercados a los que podía atender esa incipiente industria —es decir, la demanda efectiva de esa población ejercida sobre la industria nacional. Y ello significa la interacción, de, al menos, tres tipos de factores: densidad demográfica, redes de comunicación y políticas comerciales. Expresado en otros términos: es preciso aludir al volumen potencial de consumidores (localizados en mercados nacionales o protegidos) al que una determinada industria podía atender; a las infraestructuras y medios de transporte disponibles para acceder a esos consumidores y a las alternativas adoptadas por el Estado o la iniciativa privada para incrementar su número: mediante la protección del mercado interior y la reserva del colonial en el primer caso; diseñando estrategias de acceso a los exteriores en el segundo.

Por lo que se refiere al volumen de la población, algunos autores manejan el concepto de *umbral mínimo* como base para un crecimiento industrial basado en los mercados protegidos (esto es, interiores y coloniales). En concreto, Albert Carreras señala que a mediados del siglo XIX ese umbral debía estar situado en torno a los 30 millones de habitantes, cifra que ya superaban Gran Bretaña (gracias a su imperio colonial), Francia, Estados Unidos o Alemania, pero que no alcanzaba ninguno de los restantes países europeos, excluida Rusia. Obviamente, la opción, para los que no llegaban a esa cifra, pasaba por abrirse a los mercados exteriores.[31]

Este tipo de planteamiento resulta útil para explicar el extendido empeño europeo y estadounidense de proteger y ampliar sus mercados. Aunque a todos ellos fue común la implantación de un sistema arancelario protector de esos mercados frente a la competencia manufacturera exterior, las modalidades con las que se pretendía impulsar su crecimiento fueron diversas. En el caso británico, por ejemplo, siguió dominando la idea colonial, tanto que la India llegó a convertirse en el destino preferente de los algodones de baja calidad de Lancashire —algo que, por ejemplo, España apenas pudo llevar a cabo, debido a la pérdida de la mayoría de sus colonias a comienzos del siglo XIX—; Estados Unidos optó por la expansión hacia el Oeste y la importación masiva del factor trabajo (y por tanto de consumidores); por su parte, Prusia impulsó una unión aduanera entre los Estados alemanes *(Zöllverein)*, que garantizaba los intercambios en el interior, al tiempo que establecía un arancel común frente al exterior.

Como se analizará más adelante al tratar el papel del Estado, el ferrocarril se

31. Carreras (1997, 54-55).

convirtió en el instrumento fundamental de esta expansión de los mercados, contribuyendo a ensancharlos y garantizando especializaciones. Al margen de las cuestiones vinculadas con la movilización de factores que provocó o de su papel como demandante de bienes industriales, en relación con la demanda, el nuevo modo de transporte permitió una elevación sustancial del volumen de mercancías desplazadas y de la rapidez de los intercambios, pero también un descenso en el precio de ese transporte, que terminaría repercutiendo favorablemente en los consumidores y en los inversores. Unas ventajas tan obvias frente a la situación anterior que explican el extraordinario desarrollo de la red ferroviaria en todo el mundo durante el siglo XIX, y que fue especialmente importante en los países más industrializados (véase el cuadro 5.6).

CUADRO 5.6. DESARROLLO DE LA RED FERROVIARIA (1840-1870)
(kilómetros construidos)

	1840	*1850*	*1860*	*1870*
Gran Bretaña	2.390	9.757	14.603	20.000
Francia	410	2.915	9.167	15.544
Bélgica	334	854	1.729	2.897
Alemania	469	5.856	11.089	18.876
Austria	144	1.357	2.927	6.112
Rusia	0	501	1.626	10.731
España	0	28	1.880	5.316
Italia	20	620	2.404	6.429
Europa	2.700	23.100	51.000	101.300
Estados Unidos	4.500	14.400	49.000	85.400
Mundo	7.200	37.600	106.000	205.200

FUENTE: Fontana (2003, 271).

Por supuesto, la extensión de las líneas repercutió en el volumen de mercancías transportadas, la rapidez de los desplazamientos y en el precio del transporte. El volumen, medido en tonelada transportada por kilómetro de línea férrea, se quintuplicó entre 1840 y 1870, mientras que la velocidad del ferrocarril superaba ampliamente a cualquier otro medio de desplazamiento, por carretera o canal (de 5 a 10 kilómetros/hora frente a 50 o 60). En cuanto el precio, cayó prácticamente a la mitad (en Francia, por ejemplo, pasó de 11,4 céntimos por tonelada de media en 1826-1846, a 6,1 céntimos en 1870), lo que por supuesto lo convertía en el medio de transporte terrestre más competitivo.

La extensión del ferrocarril se acompañó de la modernización del transporte marítimo (con la progresiva sustitución de la vela por el vapor) y también de las redes de información. El telégrafo eléctrico, especialmente, se convirtió desde mediados del siglo XIX en el elemento clave que aportó, al reducir los costes e in-

crementar la fiabilidad y rapidez de la transmisión de datos, importantísimas ventajas al mundo de los negocios.[32]

La modernización de los sistemas de comunicación incidió directamente en el volumen de intercambios, tanto interiores como exteriores. En el primer caso, la densificación de la red afectó también a las carreteras y a los canales de navegación, que a menudo complementaron a las vías férreas; en el segundo, el protagonismo recayó en la navegación, pero no exclusivamente. De un lado, porque fue frecuente que las líneas de ferrocarril alcanzasen precisamente aquellos puertos de mar ya consolidados como cabeceras del tráfico internacional; de otro, porque las vías férreas no solían morir en la frontera, sino que allí mismo enlazaban con las del país vecino.

Sea como fuere, esta *revolución de los transportes*, estrechamente vinculada a la revolución tecnológica, permitió consolidar unos flujos que, a grandes rasgos, comprendían la venta de materias primas y productos agrarios por parte de los países menos industrializados a cambio de productos manufacturados. España, por ejemplo, fue el gran abastecedor de minerales (plomo, hierro, mercurio y cobre) de las industrias británica, francesa y alemana. Se trataba de un circuito básicamente europeo —todavía hacia 1850, el 66 por 100 de todo el comercio internacional procedía o se destinaba al viejo continente—, que sin embargo, a medida que el vapor fue desplazando a la vela en el transporte marítimo, y los países industrializados europeos ampliando el radio de sus inversiones a otros continentes, comenzó a abrirse progresivamente a América Latina, Norteamérica y Australia.[33]

Los ejemplos británico y estadounidense resultan ilustrativos de esta nueva situación: en torno a 1860, el 20 por 100 de todas las importaciones de Gran Bretaña procedía de Estados Unidos (algodón en rama por encima de cualquier otra mercancía), y el 9 por 100 de la India, destinos a su vez, respectivamente, del 12,4 por 100 y el 11,3 por 100 de las exportaciones británicas. En cuanto a Estados Unidos, por las mismas fechas el 41 por 100 de su comercio exterior procedía de Gran Bretaña y el 12,4 por 100 de Francia (tejidos de algodón y lana) mientras que porcentajes similares se dirigían a los mismos destinos —en este caso algodón y tabaco en rama, cereales y materias primas.[34]

Este aumento del tráfico internacional de mercancías debió de ajustarse a las limitaciones arancelarias existentes. Sin embargo, no todos los productos estaban sometidos a los mismos niveles de protección, ni todos los países levantaron las mismas barreras protectoras. En general, la industria británica vendía al resto de la Europa occidental y a Estados Unidos hilados de algodón y tejidos de lana y algodón de media y alta calidad, así como productos siderúrgicos que todavía no se fabricaban en esos países, mientras que reservaba para sus colonias, los países de la periferia europea y los latinoamericanos —estos dos últimos grupos con menores niveles arancelarios—, los algodones ordinarios. No obstante, la depen-

32. McNeill y McNeill (2004, 243-245).
33. Bairoch (1972).
34. Foreman-Peck (1995, 26-37).

dencia de sus mercados coloniales se elevó a medida que lo hacían los gravámenes protectores en el extranjero, hasta tal punto que, como se apuntó más arriba, la India se convirtió desde mediados del siglo XIX en el destino preferente de los tejidos baratos fabricados en Lancashire. En cualquier caso, la industria algodonera británica siguió dominando el mercado mundial durante el período que se estudia en este capítulo: hacia 1860, el 83 por 100 del volumen y el 73 por 100 del valor de todas las exportaciones textiles realizadas en el mundo continuaban siendo británicas; en esas fechas, sólo Bélgica (con un 9,6 por 100), Francia (7,2 por 100) y Alemania (4,9 por 100) conseguían vender cifras relativamente significativas de tejidos en otros países.[35]

En cuanto al incremento del valor que representaban estos intercambios, las cifras disponibles no dejan lugar a dudas: debido a la confluencia del descenso el coste del transporte y de la reducción de los aranceles, entre 1820 y 1870, las tasas de crecimiento del comercio exterior fueron más elevadas en muchos países que su propio PIB —en los países más industrializados, alrededor del 5 por 100 en el primer caso, en torno al 2 por 100 en el segundo—, lo que muestra el creciente peso del sector exterior (el mayor grado de apertura) en las economías entonces más desarrolladas.

El dominio comercial que Gran Bretaña ejercía en esta época en los mercados internacionales afectó también a los capitales invertidos en el extranjero. Hacia 1830, el volumen de la inversión exterior británica alcanzaba los 110 millones de libras y se dirigía preferentemente al resto de Europa (66 por 100) y América Latina (23 por 100); cuatro décadas más tarde la cantidad estaba cercana a los 800 millones de libras, pero se repartía de manera mucho más equilibrada entre Estados Unidos (27 por 100), Europa (25) y los territorios coloniales (22 por 100).[36] Tanto en el caso del comercio como de la inversión exterior, la garantía de este flujo constante y creciente de capitales y mercancías descansaba en la existencia de un sistema monetario internacional cuya base era un metal precioso (oro, plata o ambos), al que todas las monedas nacionales ajustaban un tipo de cambio fijo. La adopción por parte británica del patrón oro en 1821 fue decisiva para consolidar el dominio del metal como referencia en los medios de pago internacionales y a Londres como el gran centro financiero internacional.[37] No obstante, en este período predominaron los sistemas bimetálicos, basados simultáneamente en el oro y la plata.

Crecimiento económico y niveles de bienestar

Como se señaló en un epígrafe anterior, todos los países europeos aumentaron su población a lo largo del siglo XIX aunque no todos lo hicieron al mismo ritmo ni participaron de causas similares en ese crecimiento. Para explicar por qué se impone aludir a la segunda de las variables señaladas al comienzo de este apartado:

35. Brown (1992).
36. Kenwood y Lougheed (1972).
37. Foreman-Peck (1995).

CUADRO 5.7. PIB PER CÁPITA EN DIVERSOS PAÍSES OCCIDENTALES, 1820-1870
(números índices; Gran Bretaña en 1820 = 100)

	1820	*1850*	*1870*
Gran Bretaña	100	134,5	185,8
Francia	69,3	95,0	105,8
Alemania	63,3	84,0	108,9
Bélgica	73,5	102,9	150,3
Austria	73,7	94,6	106,7
Italia	62,1	s.d.	83,5
España	60,5	65,3	78,3
Suecia	68,2	73,4	94,7
Estados Unidos	73,3	103,6	139,9

FUENTE: Maddison (1997).

la renta disponible. En otras palabras, poner en relación el aumento demográfico con el crecimiento experimentado por las distintas economías occidentales.

El cuadro 5.7 muestra la evolución de este indicador sintético (PIB por habitante) para tres momentos del período estudiado; la manera en que se presentan los datos (en números índices, siendo 100 el guarismo británico para 1820) permite efectuar cotejos provechosos con la primera y más industrializada de las naciones y entre el resto de los países seguidores.

El cuadro pone de manifiesto la estrecha relación existente entre niveles de industrialización y de renta por habitante —obsérvese la distancia entre los países noroccidentales y los de la periferia—, pero también permite apuntar otras conclusiones de interés. En primer lugar, en el inicio de la industrialización las distancias de la Europa continental y Estados Unidos frente a Gran Bretaña eran ostensibles. Pero las que separaban al resto de los países entre sí eran pequeñas: entre Austria, la más cercana a la renta británica, y España, la más lejana, la diferencia era de algo más de 13 puntos. Cinco décadas más tarde la ventaja británica se había incrementado (de 27 a algo más de 35 puntos, ahora con Bélgica), pero entre Bélgica y la renta más baja de las comparadas (de nuevo España), la brecha se había ensanchado hasta llegar a los 72 puntos. En esta evolución, destacan las trayectorias de la nación más pequeña y la más grande de todas las cotejadas: la renta por persona en Bélgica y Estados Unidos eran las únicas que a mediados del Ochocientos superaban los niveles británicos de 1820 y las que en 1870 se encontraban más cerca de Gran Bretaña.

¿Eran los países industrializados los que presentaban mayores niveles de renta? Sí, pero no exclusivamente. Las últimas estimaciones disponibles confirman la presencia de algunas de las economías extraeuropeas, como Australia, Canadá y Nueva Zelanda, todavía relativamente poco pobladas, entre las de mayores ingresos por habitante del planeta. Algo parecido ocurre si no nos conformamos

CUADRO 5.8. ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH) EN 1870

	IDH	*PIB per cápita ($ 1990)*	*Esperanza de vida (años)*	*Alfabetización (porcentaje)*	*Escolarización (porcentaje)*
1. Australia	0,539	3.801	48,0	64	33,5
2. Gran Bretaña	0,496	3.263	41,3	76	35,4
3. Estados Unidos	0,466	2.457	44,0	75	43,8
4. Suiza	0,457	2.172	41,0	85	47,3
5. Holanda	0,367	2.640	38,9	78	38,1
6. Dinamarca	0,448	1.927	45,5	81	39,0
7. Bélgica	0,429	2.640	40,0	66	37,5
8. Suecia	0,412	1.664	45,8	75	31,9
9. Canadá	0,411	1.620	42,6	79	41,4
10. Francia	0,400	1.858	42,0	69	40,7
11. Alemania	0,397	1.913	36,2	80	41,6
12. Noruega	0,367	1.303	49,3	55	34,6
13. Austria	0,261	1.875	31,7	40	24,7
14. España	0,219	1.376	33,7	30	25,6
15. Italia	0,187	1.467	28,0	32	16,3

FUENTE: Crafts (1997).

con la renta per cápita y empleamos indicadores de nivel de vida que contemplan además otros factores de carácter social. En concreto, la reciente adaptación del Índice de Desarrollo Humano (un indicador confeccionado por la ONU, compuesto a base de cuatro variables: ingresos, esperanza de vida, alfabetización y escolarización) a la segunda mitad del siglo XIX, permite elaborar un listado por países de niveles de desarrollo humano en 1870. El cuadro 5.8 recoge los quince primeros de esa lista.

La ponderación de ingresos, longevidad y conocimiento lleva al primer lugar a un país apenas industrializado hasta entonces (Australia), pero a partir de ahí, salvo por la presencia de otra nación similar (Canadá) y de los países escandinavos —beneficiados de unas tasas de escolarización más elevadas—, en general continúa existiendo una elevada correspondencia entre niveles de industrialización y de bienestar: Gran Bretaña, Estados Unidos y Suiza están en lo más alto de una lista que se cierra con Italia y España.

5.3. AGENTES Y FACTORES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Crecimiento de la producción industrial, especialización y cambio estructural. La industrialización fue un fenómeno sumamente complejo, que terminó generando unas reglas del juego completamente distintas a aquellas que dominaban hasta finales del siglo XVIII.

Las páginas anteriores ya han analizado al papel nuclear que desempeñó la innovación tecnológica en tal fenómeno y el comportamiento de la demanda. Las que siguen harán referencia al factor trabajo y al capital (empresarios, obreros, inversión) y al papel que el Estado y las instituciones financieras jugaron como agentes impulsores de los procesos de industrialización.

Empresarios y trabajadores durante la primera revolución tecnológica

Durante décadas, la historiografía industrial consideró al sistema de fábrica —su adopción generalizada y la paralela desaparición del trabajo artesanal— como el elemento básico de todo proceso de industrialización. Hoy sabemos que el dominio de este sistema manufacturero no fue ni mucho menos completo y que el trabajo no fabril (en talleres o incluso domicilios) continuó siendo importante y complementario del de fábrica en muchas de las regiones industrializadas. Al mismo tiempo, recientes investigaciones han destacado el papel nuclear que en esta reubicación de los factores —al margen ya de cualquier restricción en su empleo, no debe olvidarse—, desempeñó el empresario. Así, más que por la emergencia del sistema de fábrica, la primera revolución tecnológica y su difusión a lo largo del siglo XIX, debería caracterizarse por la expansión de la empresa industrial privada, independientemente del modelo (fabril, artesanal o mixto) que adoptase. La razón de este creciente protagonismo del empresario durante la revolución industrial debe buscarse en la ampliación de las oportunidades de negocio derivadas del crecimiento de los mercados y del cambio tecnológico, en un marco institucional favorable a la iniciativa particular y a la propiedad privada.[38]

Desde esta perspectiva, la discusión abierta en relación con la emergencia del sistema fabril, que ya iniciaron K. Marx y F. Engels a mediados del siglo XIX, puede trasladarse al empresario como responsable de la toma de decisiones relativas a la organización de los procesos productivos y en concreto a una determinada combinación en la utilización de los factores disponibles en el mercado (tecnología, capital, trabajo más o menos cualificado, etc.). Mientras que para unos autores fue el cambio tecnológico el que exigió la reunión de los trabajadores bajo un mismo techo, otros insisten en la reducción de costes (salariales y de transacción) que el nuevo modelo suponía frente a la dispersión anterior, y algunos más prefieren hablar de disciplina y coerción de la mano de obra. Economías de escala, rentabilidad y control del factor trabajo. Posiblemente se trate de argumentos no excluyentes: la utilización de la nueva tecnología (la máquina de vapor, por ejemplo), requería un espacio físico de mayores dimensiones que el taller artesano, pero además elevó el nivel óptimo de producción, introduciendo economías de escala que a la postre convirtieron en más eficientes estas nuevas instalaciones. A su vez, todo ello no resultaba posible sin un control mucho más estricto sobre los trabajadores, una mano de obra de procedencia heterogénea, formada por jornaleros del campo, pequeños artesanos, mujeres y niños, pero casi

38. Valdaliso y López (2000, 178).

siempre cercana a la localización de la empresa industrial. En fin, como quiera que a menudo ésta emergió allí donde previamente existía un sustrato artesanal, cualquier explicación convincente acerca de las causas que intervinieron en el predominio de una determinada modalidad de organización del trabajo industrial a lo largo del siglo XIX debe tener en cuenta no sólo aspectos relacionados con el cambio tecnológico, la acumulación de capital, la estructura de costes o la dimensión de los mercados, sino asimismo el peso regional de unas determinadas estructuras sociales y el marco institucional en el que la actividad empresarial debía desarrollarse.

Teniendo presentes los argumentos anteriores, cabe apuntar algunas conclusiones sobre la empresa industrial característica de la primera revolución tecnológica. La primera se refiere al hecho de que el sistema de fábrica se extendió de manera muy desigual a lo largo del siglo XIX, tanto territorial como sectorialmente. En toda Europa (incluida Gran Bretaña) todavía a mediados de la centuria, el trabajo a domicilio o en pequeños talleres continuaba siendo dominante en sectores como la confección o en diversas actividades metalúrgicas. En el caso de la industria textil incluso llegó a producirse una revitalización de la industria dispersa, más flexible ante las fluctuaciones de la demanda, complementaria a menudo del trabajo de fábrica. Por lo demás, el sistema de fábrica fue dominante en ramas manufactureras intensivas en capital, que exigían grandes instalaciones en las que podía concentrarse la mano de obra: ocurrió así en el caso de la siderometalurgia, la mayor parte de la industria textil o la industria química.

En cuanto a la dimensión de la empresa industrial en el siglo XIX, ésta fue modesta, al menos si la comparamos con parámetros actuales. De nuevo las diferencias entre sectores y territorios acostumbraron a ser elevadas, si bien a medida que avanzaba el siglo XIX el tamaño de las unidades de producción (medido en número de trabajadores empleados) tendió a incrementarse. Puede concluirse, no obstante, que las fábricas de más de mil trabajadores fueron relativamente escasas, pero poco más: a partir de ahí los ejemplos son tan variados que impiden apuntar una cifra media. Así, en uno de los sectores líderes de la industrialización (el textil algodonero), a mediados del siglo XIX eran 172 los obreros por empresa en Gran Bretaña, 127 en Francia y 98 en Estados Unidos, mientras por las mismas fechas en las empresas laneras no llegaban a los 75 y en la industria sedera apenas se superaba la decena de trabajadores. En el otro extremo, las empresas de construcciones mecánicas acostumbraban a emplear entre 300 y 500 obreros.[39]

Por lo demás, el modelo de empresa característico de la primera industrialización fue el de carácter familiar. Tal calificativo no sólo implica la identificación entre propiedad y gestión, sino también el origen de buena parte de los factores de producción, trabajo y capital. En el primer caso, sobre todo técnicos, directivos, administradores y especialistas; en el segundo, la procedencia del capital inicial (no necesariamente elevado) y de la financiación posterior. Es cierto, sin embargo, que las industrias de bienes de consumo eran las que más se ajusta-

39. Heffer y Serman (1989).

ban a esta descripción, como también lo fue el hecho de que las mayores exigencias de capital fijo llevaron al recurso progresivo del crédito externo —facilitado por instituciones financieras como bancos o sociedades de crédito— y al desarrollo de nuevas figuras legales de asociación de capitales, como por ejemplo las sociedades anónimas.[40]

No obstante, el relativo aumento del tamaño de las instalaciones fabriles que se produjo desde mediados del Ochocientos no siempre fue lineal. La concentración regional y la formación de distritos industriales donde quedaban garantizadas las economías externas y se reducían los costes de transacción fueron el resultado de un proceso en el que la especialización vertical —el empresario que controlaba jerárquicamente toda la secuencia productiva, desde la primera transformación de la materia prima hasta la comercialización del producto acabado— convivía con la emergencia paralela de las industrias de fase (la especialización horizontal), dedicadas exclusivamente a la fabricación de productos intermedios. En cualquier caso, la opción entre diversificación y especialización estuvo directamente relacionada con el tamaño y la composición del mercado interno y la capacidad de acceso a los exteriores. En líneas generales, un mercado interior de pequeñas dimensiones y escasa capacidad adquisitiva exigía diversificar la producción, aun cuando esta opción repercutiera directamente en la estructura de costes; a la inversa, mercados amplios permitían avanzar hacia la estandarización.[41]

En cuanto a los trabajadores, las referencias del capítulo anterior a las consecuencias sociales de la revolución industrial —el debate sobre el nivel de vida de la clase obrera británica— resultan válidas para la mayoría de los países que desde las primeras décadas del siglo XIX siguieron un modelo de crecimiento similar al británico. Del lado del empresario, las medidas de disciplina y coerción fueron las mismas a una y otra ribera del canal de la Mancha, y en última instancia el método más empleado para conseguir elevar los niveles de productividad del trabajo, y por supuesto amortizar las elevadas inversiones realizadas en capital fijo. Por su parte, los trabajadores ejercieron métodos de protesta que oscilaron entre las acciones aisladas contra la introducción de maquinaria, y la creación de sociedades obreras de oficios, precursoras de los sindicatos.

Los salarios industriales se mantuvieron en cualquier caso bajos, pero comparativamente mucho más elevados que en otros sectores productivos (posiblemente el doble que en la agricultura), lo que en situaciones de abundante oferta del factor trabajo compensó sobradamente la reticencia de campesinos y artesanos a convertirse en asalariados fabriles. Además, buena parte de la mano de obra estuvo integrada en este período por mujeres y niños, grupos menos conflictivos y desde luego peor retribuidos.

40. Bruland y O'Brien, eds. (1998).
41. Piore y Sabel (1990, 31-64), Von Tunzelman (1995).

El papel del Estado y las instituciones financieras

Aunque el Estado fue mucho menos intervencionista en este período que en el siglo XX, tuvo una contribución relevante en numerosos aspectos vinculados directa o indirectamente con la difusión de la industrialización.[42] Además, no debe olvidarse que, por su propia definición, el Estado surgido de las revoluciones burguesas de comienzos del siglo XIX aspiraba a la definitiva liberalización de los factores de producción, requisito indispensable para la industrialización y para el desarrollo económico en general. Así, al margen de todas las medidas legales adoptadas en esta dirección (supresión de los gremios, desamortizaciones, disolución del régimen señorial, eliminación de aduanas interiores, etc.), deben citarse la construcción de infraestructuras, la adopción de un único sistema monetario, de pesas y medidas, la mejora del sistema educativo —capaz de satisfacer las crecientes necesidades de capital humano—, así como el establecimiento de unos derechos de propiedad —la protección de las innovaciones tecnológicas— y de una política comercial protectora con los mercados interiores, la promulgación de leyes reguladoras del mercado de trabajo y la creación de instituciones financieras (los bancos centrales).

Por diversas vías, los países que aspiraban a industrializarse siguiendo el ejemplo británico buscaron en la iniciativa pública aquellos recursos (legales y físicos) que podían contribuir a mejorar su posición frente al primer país industrial del mundo. El Estado se convirtió así en un agente más (un «factor sustitutivo» según la expresión de Gerschenkron) de la industrialización.[43]

De todos los aspectos señalados, la historiografía económica ha considerado tradicionalmente al ferrocarril como el principal elemento difusor de la industrialización (véase el cuadro 5.6). Aunque no se trató de una acción exclusivamente pública —en casi todos los países se materializaron diversas fórmulas de participación del capital privado en la construcción de las líneas— lo cierto es que la decisiva intervención del Estado permitió acelerar la puesta en servicio del nuevo modo de transporte, que desde su implantación contribuiría a la progresiva integración de los mercados interiores y al abaratamiento de los costes de transporte, y que además se demostraría como un sector de atracción para recursos económicos y humanos —lo que tendría consecuencias sobre el mercado de capitales y de trabajo— e impulsor del crecimiento de otras actividades industriales, singularmente la siderometalurgia (desde raíles a locomotoras). En fin, el ferrocarril llegó a convertirse en una poderosa arma de dominio político —en unos momentos de afirmación de los Estados nacionales: lo que termina de explicar la rapidez con que los países industrializados se dotaron del nuevo transporte— y en la expresión más ajustada de las aspiraciones de políticos y economistas liberales por extender el mercado interior como base de la posterior especialización productiva.

Por otra parte, legislando en materia económica, el Estado protegió y poten-

42. Comín (1996a).
43. Sylla y Toniolo, eds. (1991).

ció los intereses industriales. Las posibilidades eran amplias. Una moneda y un sistema de pesas y medidas únicos, la regulación de las relaciones mercantiles (estableciendo nuevos códigos de comercio que contemplaban figuras tales como la responsabilidad limitada o las sociedades anónimas), la promoción de las exportaciones y por supuesto la adopción de una política comercial basada en el establecimiento de un arancel que protegiese la expansión de las actividades industriales frente a la competencia de naciones más avanzadas. Esta defensa del mercado interior mediante la protección a las industrias nacientes, que ya había sido aplicada por la propia Gran Bretaña al menos desde comienzos del siglo XVIII, fue adoptada también por los países que se industrializaron en el siglo XIX, aunque de manera más irregular de lo que se pensaba hace unos años. En el período que se analiza en este capítulo con menor intensidad por Francia y Alemania y con bastante más por Estados Unidos, donde las políticas proteccionistas fueron sumamente rigurosas.

Debe señalarse, no obstante, que esta protección de los mercados internos para aquellas actividades industriales a las que el Estado pretendía potenciar, convivió con una creciente y generalizada liberalización del marco legal que regulaba los intercambios con el exterior. En realidad, entre 1815 y 1870 Europa transitó de una situación donde el prohibicionismo y los restos del mercantilismo presidían las relaciones comerciales internacionales, a otra dominada por políticas económicas que contemplaban cada vez mayores reducciones arancelarias. Aunque la supresión de los aranceles nunca llegó a ser completa —entre otras razones porque estos gravámenes representaban ingresos para las respectivas haciendas públicas— lo cierto es que el fenómeno de liberalización —impulsado por Gran Bretaña, el país al que más convenía es supresión de aranceles— se fue extendiendo desde mediados del siglo XIX y, sobre todo, a partir de 1860. Ese año, británicos y franceses firmaron un tratado comercial, el Cobden-Chevalier, el ejemplo más característico de la política económica librecambista de las décadas centrales del siglo XIX. Este tratado abrió el camino a otros acuerdos bilaterales, que incluían asimismo la denominada *cláusula de nación más favorecida* por la que cualquier reducción de aranceles pactada se hacía automáticamente extensiva a todos los demás países con los que hubiese acuerdos similares. Esta tendencia al librecambio contrasta, de nuevo, con lo ocurrido en Estados Unidos, que siempre mantuvo unos aranceles mucho más elevados que el resto de las economías industrializadas.[44]

El Estado liberal también se ocupó de la educación —la formación de capital humano—, aunque durante este período las medidas adoptadas resultaran claramente insuficientes y puede que no necesariamente dirigidas a potenciar el desarrollo industrial. Los avances en la escolarización y en la lucha contra el analfabetismo fueron así modestos, y en ningún caso sufrieron desarrollos espectaculares a lo largo del medio siglo que nos ocupa: en Gran Bretaña o Francia las tasas de alfabetización se situaron entre el 50 y el 70 por 100 mientras en la Europa mediterránea apenas alcanzaban el 30 por 100. Sí se produjeron mejoras

44. Chang (2002).

sustanciales en aquellas parcelas educativas más directamente vinculadas con el desarrollo manufacturero, sobre todo en los otros países más industrializados, como Francia, Alemania, Bélgica o Suiza y en Estados Unidos. Cabe señalar, en esta dirección, la creación de escuelas técnicas, medias y superiores, que paradójicamente tuvieron una mayor expansión en el continente que en las propias Islas Británicas, y que se convertirían en el sustrato adecuado para la expansión finisecular de aquellas economías.[45]

Participando de la iniciativa pública y de la privada, las instituciones financieras también desempeñaron un papel destacado en la difusión de la primera industrialización. Del lado público, aparecieron entonces los primeros bancos centrales, dotados de capacidad emisora, pero también de competencias crediticias; del privado, aunque las modalidades nacionales fueron diversas, durante este período llegó a consolidarse un amplio sistema bancario, especializado en algunos casos en un mercado de pequeños y medianos ahorradores y en operaciones de descuento, anticipos y créditos a corto y medio plazo (una suerte de banca comercial), y en otros en inversiones a largo plazo, préstamos a los gobiernos y a las grandes empresas manufactureras y de transporte. La expansión de esta banca de negocios debe relacionarse directamente con el incremento de las necesidades inversoras que provocó el avance de la industrialización y más concretamente con el crecimiento de las industrias de bienes intermedios y de inversión, ambas con mayores necesidades de capital fijo que las de consumo. En este sector, las empresas no precisaban de grandes desembolsos de capital, y podían disponer de fuentes de financiación propias, aunque utilizaron crecientemente las posibilidades que les brindaba la banca comercial para financiar el capital fijo o beneficiarse de cualquier otro servicio (descuento de letras, descubiertos, anticipos, etc.).

5.4. España durante la primera industrialización

Las referencias que se han ido desgranado a lo largo de las epígrafes anteriores sobre el comportamiento español durante la primera revolución tecnológica, comparado con lo ocurrido en otros países de su entorno y en las economías más industrializadas del continente, permiten concluir que nuestro país asumió el nuevo paradigma tecnológico a lo largo del siglo XIX, que la industrialización comportó la emergencia de una serie de transformaciones de carácter estructural —demográficas, agrarias, de las comunicaciones— reflejadas en última instancia en los niveles de bienestar de los ciudadanos, pero también que las dimensiones de tal fenómeno, al menos entre 1815 y 1870, fueron limitadas.

Progreso económico si no comparamos con otros países, pero crecimiento muy moderado cuando los resultados españoles se contrastan a escala europea. En definitiva, los elementos básicos que en España puntearon la emergencia del capitalismo liberal fueron los mismos que se han ido señalando para el conjunto

45. Toninelli, ed. (1997).

de Europa y Estados Unidos: el tránsito de una economía orgánica avanzada a otra mineral, la liberalización de factores y una mejor asignación de los recursos disponibles, incluida la integración de los mercados interiores y un incremento notable de los intercambios exteriores, realizados preferentemente con los restantes países de la Europa occidental. Que los resultados alcanzados no estuvieran a la altura de los de otras zonas del continente se debió, como comprobaremos, a la confluencia de varios factores, entre los que destacaron sobre todo aquellos de carácter endógeno.

Los datos que se recogían en el cuadro 5.1 permiten sintetizar estas afirmaciones. Comencemos por los grandes agregados. Entre 1820 y 1870, el producto interior bruto por habitante creció en España a un ritmo anual del 0,51 por 100, incremento que fue notablemente inferior al de los países protagonistas de la primera industrialización —Gran Bretaña, Francia o Alemania— e incluso al de aquellos de su entorno, como Italia. Así, si en 1820 el índice 100 español se correspondía con el 165 británico, el 121 estadounidense y belga, el 114 francés, el 105 alemán y el 101 italiano, cincuenta años más tarde, las distancias con todos estos países se habían incrementado de manera más o menos notable: de nuevo para un índice 100 en el caso de España, Gran Bretaña, Bélgica y Estados Unidos se situaban ya, respectivamente, en el 237, 191 y 178; Alemania y Francia en el 139 y 135, e Italia en el 106.[46]

Similares conclusiones pueden derivarse de cualquier variable que contemplemos. Ocurrió por ejemplo en el caso de la población. España ganó alrededor de cinco millones de habitantes entre 1820 y 1870, pero ese aumento fue menor que el de otros países europeos y además apenas conllevó avances hacia la transición demográfica: las tasas vitales continuaron elevadas —incluida la mortalidad infantil— y siguieron produciéndose episodios de sobremortalidad —ahora debida sobre todo a las epidemias de cólera—, lo que explica que la esperanza de vida en España fuera de las más bajas del continente (apenas rebasaba los treinta años en 1860 cuando por esas mismas fechas ya superaba los cuarenta en muchos países europeos). Por otra parte, los avances de la urbanización fueron mínimos en este período, con lo que el carácter rural del país apenas se modificó: la población activa dependiente del sector agrario aún era superior al 65 por 100 hacia 1870; las grandes ciudades continuaban mucho menos pobladas que sus equivalente más allá de los Pirineos.

Una sociedad rural supone el predominio de una economía agraria. Las cifras elaboradas por Leandro Prados de la Escosura nos dicen que entre 1850 y 1870, el sector agrario continuaba proporcionando porcentajes superiores al 40 por 100 del PIB, un dato notablemente inferior al empleo que todavía generaba —lo que confirma su bajo nivel de productividad—, pero todavía muy elevado. Las últimas investigaciones parecen demostrar que la agricultura española se comportó de acuerdo con las posibilidades que le ofrecía un medio natural poco favorable a obtener los niveles de productividad imperante en economías más húmedas del norte de Europa. Pero también, y debido fundamentalmente a lo anterior, que el

46. Maddison (1997).

aumento de la producción durante este período se consiguió sobre todo con la incorporación masiva de factor tierra (la superficie cultivada casi llegó a doblarse en esos cincuenta años), y mucho menos con la intensificación de su uso. Ni se modificó de manera sustancial el destino del suelo agrícola (el sistema cereal, dedicado al abastecimiento interior, con más del 80 por 100 continuó siendo dominante), ni tampoco alcanzaron a producirse cambios sustanciales en el empleo de los factores: como se señaló más arriba, mucho y mal remunerado el factor trabajo y casi la misma tecnología.[47]

Entre otros factores, la baja productividad del sector incidió directamente en el comportamiento de la actividad industrial: en el caso de las industrias de bienes de consumo, la reducida capacidad adquisitiva que proporcionaban unos salarios que apenas atendían a la mera subsistencia limitaron notablemente el crecimiento de la demanda interna; en el de las industrias de bienes de equipo, el escaso mercado de tecnología agraria penalizaba la expansión metalúrgica.

Pese a lo anterior, las tasas de crecimiento del producto industrial español durante este período fueron muy elevadas —cercanas al 4 por 100 anual—, y superiores a las que contemporáneamente estaban experimentado otras economías occidentales. Una trayectoria que sin duda debe relacionarse con los bajísimos niveles de partida, aunque también con las oportunidades abiertas por la creciente integración del mercado interior gracias a la construcción del ferrocarril (entre 1855 y 1870 se abrieron en España más de 5.000 kilómetros al tráfico ferroviario), y también a la protección que le brindó el Estado: primero extirpando el contrabando y más tarde reservándolo de la competencia exterior. No obstante, en términos comparados, los resultados de la primera industrialización española fueron muy limitados: en 1870, el producto industrial español por habitante apenas suponía un 16 por 100 del británico, un 32 por 100 del francés y un 40 por 100 del alemán.[48]

Ya se han señalado las responsabilidades que en este comportamiento tuvo un sector agrario poco eficiente. El resto de las causas deben buscarse en una inadecuada dotación de factores, especialmente de aquellos vinculados a las exigencias energéticas de la primera industrialización. En el caso del agua, las condiciones climatológicas limitaban al norte y al noreste de la Península la utilización de la energía hidráulica con fines industriales; en cuanto al carbón, el problema no era tanto de cantidad, como de localización, calidad e irregularidad de las cuencas, y aunque la producción española de hulla aumentó considerablemente entre 1830 y 1870 (de 20 a más de 500 millones de toneladas), tales guarismos la situaban aún muy lejos de los grandes productores europeos (véase el cuadro 5.1), y además la obligaban a seguir importando una cantidades equivalentes al total de la producción interior.

Por lo demás, la industrialización fue en este período un asunto territorial y sectorialmente restringido: en el primer caso a Cataluña; en el segundo al textil

47. Pascual y Sudrià (2002, 208-216).
48. Carreras y Tafunell (2004, 181-183).

algodonero. Aquélla se convirtió entonces en la primera y más industrializada de las regiones españolas, en parte porque supo y pudo compensar sus carencias carboneras con el recurso de la energía hidráulica. También porque disponía de un sustrato artesanal más denso y diversificado que cualquier otra zona española, contaba con una demanda interior adecuada a las exigencias de una industria de bienes de consumo —un reparto menos desigual de la renta—, y con una localización cercana al gran triángulo industrial europeo que se estaba consolidando por la misma época. Todos estos factores le permitieron posteriormente profundizar en el resto del mercado interior gracias al ferrocarril y sustituir a otros consumos textiles (especialmente el lino) debido a la mayor productividad de su actividad textil.

El subsector algodonero marcó, como en Gran Bretaña, la pauta de la modernización industrial: hacia 1861 el hilado ya estaba completamente mecanizado, una situación que progresivamente se difundiría a otras industrias textiles (especialmente la de la lana), y con lentitud, también a la mayoría de las actividades manufactureras y mineras.[49] No obstante, al menos hasta 1870, todos los indicadores disponibles reflejan el predominio de las industrias de bienes de consumo frente a las de bienes intermedios y de inversión. Entre aquellas, especialmente las vinculadas a la transformación de alimentos, con menor o mayor grado de elaboración industrial incorporada: fabricación de vino, aceite, azúcar, etc. Paradójicamente, sin embargo, mientras el sector tecnológicamente más avanzado limitó su expansión al mercado interior, fueron los sectores más tradicionales, aquellos que continuaban incorporando un bajo valor añadido, los únicos que en este período se dirigieron a los mercados europeos, por este orden: vino, aceite de oliva y minerales metálicos (plomo, piritas de cobre y hierro).

5.5. Conclusiones

Las páginas anteriores se han interesado por estudiar el medio siglo largo en el que sobre todo las economías europea y estadounidense experimentaron cambios muy profundos en su estructura productiva. Como ha quedado de manifiesto a lo largo de los distintos apartados del capítulo, la *conquista pacífica*, el término popularizado por Sidney Pollard para definir la imitación del modelo británico de crecimiento por parte de otros países, terminaría provocando situaciones diversas en cuanto a los plazos, la intensidad y las consecuencias sociales de una transformación que, a la postre, y en los términos que aquí nos ha interesado desarrollar, significaría la definitiva implantación de las relaciones capitalistas de producción.[50]

En el capítulo cuatro de este libro se estudió cómo Inglaterra alumbró la revolución industrial debido a la confluencia de factores físicos e institucionales, y también a las transformaciones previas experimentadas por su agricultura, así

49. Maluquer (1998, 81-85).
50. Pollard (1991).

como a la existencia de una amplia tradición artesanal y a la disponibilidad de un amplio y bien comunicado mercado interior, completado por los territorios coloniales. En ese sedimento adecuado, un número elevado de pequeñas innovaciones y un número reducido de grandes inventos contribuyeron a provocar la sustitución del modelo de economía orgánica característico del Antiguo Régimen por otro basado en la presión sobre los recursos del subsuelo (economía mineral) y en la aplicación cada vez más intensiva de energía a los procesos productivos y a los sistemas de comunicación.

¿Qué ocurrió fuera de Gran Bretaña? Las posibles respuestas a este interrogante han ocupado el grueso de las páginas anteriores. En general, suele aceptarse que en el retraso relativo de las restantes economías europeas al emprender la modernización de sus estructuras productivas hubo factores coyunturales —la inestabilidad política y la conflictividad bélica del cambio de siglo— pero también otros relacionados con la escasez relativa de aquellos factores que hicieron de Inglaterra la pionera en la industrialización: a saber, una dotación de recursos menos adecuada, un sector agrario no tan orientado hacia el mercado, una desigual distribución de la renta, tejido artesanal menos denso y, por supuesto, una situación institucional poco proclive a mantener y defender los intereses del nuevo empresariado industrial.

En efecto, una vez alcanzada la necesaria estabilidad social y política en torno a 1815, la profundidad de los cambios experimentados por las distintas economías occidentales dependió tanto de su capacidad para superar las limitaciones mencionadas —en última instancia, la suma de disponibilidades más transformaciones previas— como de otra serie de variables de naturaleza diversa: su localización —la industrialización solió ser más cercana e intensa en aquellos países próximos a Gran Bretaña—, la *necesidad* política de imitar el modelo británico de crecimiento (el equilibrio de poder), y también de la diversa trayectoria histórica posterior: la conformación de los Estados nacionales, la ascendencia británica sobre los restantes mercados europeos o los problemas estructurales de las agriculturas continentales —más o menos ajenas a su inevitable proceso de modernización— condicionaron la existencia de distintas pautas de industrialización. En esta trayectoria, la ventaja inicial británica fue un inconveniente al que todos los países *seguidores* (con respecto al pionero británico) tuvieron que hacer frente, si bien, paralelamente, pudieron beneficiarse de lo que Gerschenkron denominó las «ventajas del atraso relativo»: desarrollando factores sustitutivos de la ausencia de los requisitos señalados —un papel del Estado mucho más activo, por ejemplo—, y acortando distancias con rapidez al incorporar tecnologías ya contrastadas en la economía británica.[51]

En resumen, las principales conclusiones que pueden extraerse del capítulo son las siguientes:

a) Entre 1815 y 1870 la primera revolución tecnológica se extendió prácticamente por todo el continente europeo, y con presupuestos distintos también por Estados Unidos; tímidamente afectó a América Latina, a Canadá y a Australia.

51. Zamagni (2001, 29-45).

b) La intensidad del proceso industrializador fue muy diversa. No obstante, los especialistas tienden a señalar a Francia, Bélgica, Suiza, Alemania y Estados Unidos como los integrantes del primer círculo de difusión de la revolución industrial. En general, estos países experimentaron tasas de crecimiento de su producto industrial más elevadas que Gran Bretaña, lo que les permitió acortar, en mayor o menor medida, las distancias que los separaban de la primera nación industrializada. El resto de los europeos, y los ya citados fuera de Europa, tuvieron hasta 1870 una industrialización mucho más limitada.

c) Existe una identificación plena entre crecimiento económico e industrialización, de tal manera que en esta etapa los avances en los niveles de renta por habitante pueden explicarse a partir del crecimiento experimentado por el sector industrial. La mayor productividad de la actividad manufacturera le permitió asumir el papel nuclear en los procesos de transición de las economías agrarias y rurales a otras fabriles y urbanas.

d) La industrialización fuera de Gran Bretaña siguió, en líneas generales, caminos diferentes del británico. Existieron, sin embargo, elementos comunes, en mayor o menor medida, a todos los procesos de industrialización durante esta etapa: la modernización de diversos sectores líderes —la energía, el textil algodonero, la siderometalurgia—, y la emergencia del sistema de fábrica como modelo organizativo de la producción industrial.

e) Se trató de un proceso fundamentalmente regional (S. Pollard ya señaló hace tiempo que no se industrializan los países sino determinadas regiones de esos países) y vinculado a experiencias industriales anteriores a la industrialización, aunque la perspectiva nacional continúa siendo necesaria para explicar aspectos tales como las disponibilidades de capital humano o el comportamiento de los mercados.

f) Junto a esta consideración de los fenómenos de industrialización desde el lado de la oferta —mayoritaria en la historiografía industrial—, en fechas recientes se ha insistido en la conveniencia de analizar complementariamente la estructura de los mercados y las posibilidades de crecimiento industrial partiendo del estudio de una demanda más o menos amplia y con menores o mayores posibilidades de consumo.[52] Ello supone atender al comportamiento de factores tales como el crecimiento demográfico (el aumento del número de consumidores), la evolución de la renta por habitante (el aumento de sus posibilidades de consumo), el tamaño de los mercados (integración de los nacionales y acceso a los exteriores) o el cambio estructural (tránsito de una economía agraria a otra industrializada).

LECTURA RECOMENDADA

David Landes, (1999), «A la caza de Albión», capítulo XVI de D. Landes, *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Barcelona, Crítica, pp. 218-239.

52. Verley (1997).

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La bibliografía disponible sobre la difusión de la industrialización es muy abundante, aunque no tanto aquella publicada en castellano. En cualquier caso, sigue siendo muy aprovechable la lectura de los capítulos dedicados a este período en dos de los libros clásicos sobre la revolución industrial: los de Landes (1979), *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Madrid, Tecnos, y Sidney Pollard (1991), *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza. De D. Landes también el publicado en 1999, *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Barcelona, Crítica.

En cuanto a los manuales, el tema tratado en este capítulo puede ampliarse en Rondo Cameron (1990), *Historia económica mundial. Desde el Paleolítico hasta el presente*, Madrid, Alianza, especialmente en los capítulos 3 a 6. De los aparecidos en fechas más recientes, resultan especialmente recomendables los de Vera Zamagni (2001), *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica, y A. di Vittorio, (coord.) (2003), *Historia Económica de Europa. Siglos* XV-XX, Barcelona, Crítica, ambos dedicados exclusivamente a Europa.

Las cuestiones relativas al progreso técnico se analizan en Joel Mokyr (1993), *La palanca de la riqueza: creatividad tecnológica y progreso económico*, Madrid, Alianza, mientras que para las relaciones económicas internacionales y el desarrollo del comercio continúan siendo imprescindibles A .G. Kenwood y A. L. Lougheed, (1972), *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Istmo, y J. Foreman-Peck (1995), *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Madrid, Prentice Hall.

Por lo que concierne a España, puede consultarse el capítulo escrito por P. Pascual y C. Sudrià (2002), «El difícil arranque de la industrialización (1840-1880)» en el manual coordinado por F. Comín, M. Hernández y E. Llopis, *Historia económica de España. Siglos* X-XX, Barcelona, Crítica, y el capítulo 3 del libro de A. Carreras y X. Tafunell (2003), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica, así como la segunda parte del libro dirigido por Jordi Nadal (2003), *Atlas de la industrialización de España, 1750-2000*, Barcelona, Crítica/Fundación BBVA.

6. LA SEGUNDA INDUSTRIALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN (1870-1913)

FRANCISCO COMÍN
Universidad de Alcalá

6.1. LAS DIFERENCIAS CON LA PRIMERA INDUSTRIALIZACIÓN

Hablar de segunda industrialización requiere, antes que nada, demostrar que surgió un nuevo modelo de crecimiento económico diferente del que había caracterizado la primera industrialización. Los rasgos propios de la segunda industrialización, que contrastan con los de la revolución industrial inglesa, se consolidaron después de 1870, y afectaron tanto a las principales economías nacionales como a las relaciones económicas internacionales. Entre los cambios ocurridos en el interior de los países que entonces se estaban industrializando destacan las innovaciones tecnológicas, que fueron de capital importancia para el crecimiento económico. En esta época, los inventos tuvieron ya una base científica y experimental, por lo que la segunda industrialización requería unas dotaciones mínimas de capital humano, de educación y de investigación. Las nuevas tecnologías explican el gran avance experimentado en el transporte marítimo (barcos de vapor), terrestre (ferrocarriles y automóvil) y aéreo (avión) y en las comunicaciones (telégrafo y teléfono). La revolución de los transportes y las comunicaciones fue un elemento clave de esta segunda industrialización. Los avances tecnológicos también explican que, al contrario de lo que sucedió en la primera industrialización, desde 1870 la industria básica adquiriese el protagonismo del crecimiento industrial. En particular, las industrias del acero, la química, la electricidad, el petróleo y los transformados metálicos. Es más, durante la segunda industrialización, las fuentes energéticas comenzaron a desplazarse del carbón y el vapor al petróleo y la electricidad.

En los aspectos institucionales destaca que, en este período, se consolidó la gran empresa industrial, cuya principal ventaja fue que permitía aprovechar las economías crecientes de escala proporcionadas por las modernas tecnologías; se establecieron nuevos métodos de organización y gestión empresarial que permi-

tieron utilizar eficientemente los abundantes recursos empleados en los nuevos sectores. Adicionalmente, los enormes volúmenes de capital exigidos por las masivas inversiones en los nuevos sectores industriales y de servicios abocaron en la generalización de las sociedades anónimas, como forma organizativa capaz de reunir los recursos propios (capital) y ajenos (obligaciones) de las empresas modernas. Esas amplias necesidades de financiación y la nueva organización societaria requirieron la ampliación y profundización de las bolsas de valores, donde se negociaban las acciones y obligaciones de esas sociedades anónimas, así como los bonos públicos. Asimismo, las necesidades de recursos ajenos para realizar aquellas grandes inversiones en capital fijo alentaron el surgimiento de la banca mixta, que no sólo realizaba actividades de descuentos comerciales y préstamos a corto plazo, sino que también promocionaba la creación de empresas y su financiación a largo plazo. Finalmente, en este período, el papel del Estado en la economía comenzó a cambiar significativamente frente a su abstencionismo de mediados del siglo XIX. De un lado, los gobiernos cambiaron la política comercial, decantándose hacia un proteccionismo moderado que, además, fue muy atemperado en sus resultados prácticos por la vigencia y renovación de los tratados comerciales, por la reducción de los costes de transporte y por la vigencia del patrón oro. De otro lado, los gobiernos comenzaron a practicar una política industrial intervencionista en apoyo de las industrias nacionales. Y, finalmente, los gobiernos dejaron atrás el abstencionismo del Estado liberal en cuanto a la distribución de la renta; de manera que, en este período, comenzaron a sentarse las bases del Estado del Bienestar, con el inicio de reformas tributarias progresivas, de los gastos en bienes preferentes (educación y sanidad) y el establecimiento de los primeros seguros sociales. Naturalmente, estas características de la segunda revolución industrial se dieron con diversos matices, retrasos e intensidades en los diferentes países actualmente desarrollados.

Todas esas transformaciones en el interior de esas naciones se desarrollaron en un contexto internacional de crecientes intercambios comerciales y de amplios flujos humanos y financieros, que definió la primera globalización. Ésta es la otra gran diferencia con la primera industrialización, que había sido realizada en unas condiciones internacionales propias del mercantilismo. Las nuevas y más amplias relaciones internacionales se gestaron a mediados del siglo XIX cuando, bajo la iniciativa del primer país que se había industrializado (Gran Bretaña), comenzó un proceso de liberalización de las economías frente al exterior, con la abolición de la Ley de Granos y las Leyes de Navegación, analizado en el capítulo 5, que dio lugar a un corto período de un cierto librecambio, iniciado con la firma del tratado comercial entre Gran Bretaña y Francia en 1860. Los tratados comerciales se generalizaron a partir de ese año y posibilitaron el gran crecimiento del comercio internacional así como la difusión de la industrialización a otros países. Junto a esta disminución de las trabas arancelarias y cuantitativas al comercio internacional, la primera globalización fue también posible gracias al desarrollo de los transportes y las comunicaciones. Desde 1870, este segundo factor fue más importante, por el debilitamiento del librecambio. Pero entre ambos permitieron la integración de los mercados de productos y de factores de producción de países

muy distantes. Y esta integración, medida por el acercamiento de los precios entre países, es el rasgo definitorio de la primera globalización; nunca antes había tenido lugar tal convergencia de los precios internacionales, a pesar del crecimiento del comercio mundial desde el siglo XVI. Esta primera mundialización de la segunda mitad del siglo XIX fue realizada bajo el dominio europeo, conseguido por la superioridad militar y tecnológica. Otra característica de la misma fue que no sólo creció el comercio internacional, sino que también destacaron las migraciones generalizadas de trabajadores y de capitales entre países, que incrementaron la demanda y la capacidad productiva mundial. Estos movimientos internacionales de los factores de producción contrastaron también con lo ocurrido en la primera industrialización, cuando la exportación de técnicos y de maquinaria estaba prohibida.

En consecuencia, durante la segunda industrialización los cambios técnicos y económicos afectaron a más sectores y a más países, siendo más globales, por lo que el crecimiento económico fue mayor y más generalizado que durante la primera revolución industrial. El PIB real per cápita de los países más ricos (que suponían un sexto de la población mundial) creció a una tasa media anual del 1,7 por 100, entre 1875 y 1913, frente al 1,1 por 100 en el período previo. El comercio internacional se incrementó aún más, a una tasa anual del 3,3 por 100. Las tasas de crecimiento del PIB per cápita fueron mayores en el período 1875-1913 que en el anterior (1820-1875) en casi todos los países actualmente desarrollados, con las excepciones de Australia, Gran Bretaña, Holanda y Bélgica (cuadro 6.1). Este crecimiento sostenido, a pesar de la crisis agraria europea, resalta frente al menor crecimiento del período previo a 1870 y también frente a las crisis del período de entreguerras; aunque, naturalmente, queda eclipsado por el mejor comportamiento económico durante «la edad de oro» del capitalismo (1947-1973). La primera globalización de la economía y el aumento de los flujos comerciales, humanos y de capitales, permitieron la convergencia en los precios de productos y factores (y en menor medida del PIB per cápita) en las zonas más desarrolladas del planeta (la denominada economía atlántica: Europa del Norte, Estados Unidos, Australia, Canadá, Argentina). Aunque pocas regiones del planeta quedaron al margen de la mayor integración de los mercados, la convergencia real no alcanzó a los países atrasados (de Europa, América, Asia y África). No obstante, los flujos comerciales y financieros alcanzaron también a los mismos, que se integraron en el mercado mundial, aunque en menor medida. La excepción fue África, donde el colonialismo europeo tuvo un carácter más político que económico; el reparto del continente entre las potencias europeas no conllevó un aumento del comercio de esas zonas.

La integración de los mercados transformó la especialización económica internacional, lo que impulsó el crecimiento económico. Pero, a partir de un determinado momento, la globalización también provocó reacciones políticas de los grupos sociales perjudicados por la misma. Ante las presiones de estos grupos, que se estaban organizando, los gobiernos de los países actualmente desarrollados decidieron proteger sus economías de la competencia exterior, promover las industrias nacientes y establecer los impuestos, los gastos y los seguros sociales

CUADRO 6.1. TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA

	1820-1875	*1875-1913*
Alemania	1,2	1,5
Australia	2,0	0,6
Austria	0,8	1,5
Bélgica	1,4	1,0
Canadá	1,2	2,4
Dinamarca	0,9	1,6
Estados Unidos	1,3	1,9
Finlandia	0,8	1,5
Francia	1,1	1,2
Holanda	1,1	0,9
Italia	0,6	1,3
Noruega	0,7	1,2
Reino Unido	1,3	1,0
Suecia	0,8	1,4
Media	1,1	1,7

FUENTE: Maddison (2001).

que sembraron las semillas del Estado del bienestar. Todo ello fue acompañado de una creciente militarización de las naciones que entonces se estaban industrializando, lo que implicó unos gastos del Estado que impulsaron las industrias básicas. El surgimiento de nuevas potencias, como Alemania, Estados Unidos, Japón, Italia y Rusia, desencadenó tensiones políticas y guerras inicialmente locales, pero que acabarían desembocando en la primera guerra mundial. En Europa, Alemania amenazó la supremacía económica británica y disputó a Francia el liderazgo político continental. El apreciable crecimiento económico de Estados Unidos tuvo su base en el amplio tamaño de su mercado interior, pero afectó a la economía y la política internacional. Su mayor poder económico y militar le permitió llevar a la práctica la «diplomacia del dólar» que implicaba el uso de la fuerza en el exterior por parte de un país que comenzaba a delimitar sus posiciones económicas y militares en el mundo.[1]

Dadas estas características del nuevo modelo de crecimiento económico de la segunda industrialización, el capítulo se estructura de la siguiente manera. Después de 1870, el factor más destacado en la primera globalización fue la revolución de los transportes y las comunicaciones (sección 1), que posibilitó la integración de los mercados continentales y transoceánicos, la división internacional del trabajo y la convergencia económica de los principales países. Con la segunda industrialización aumentó el poder económico de Alemania y Estados Unidos

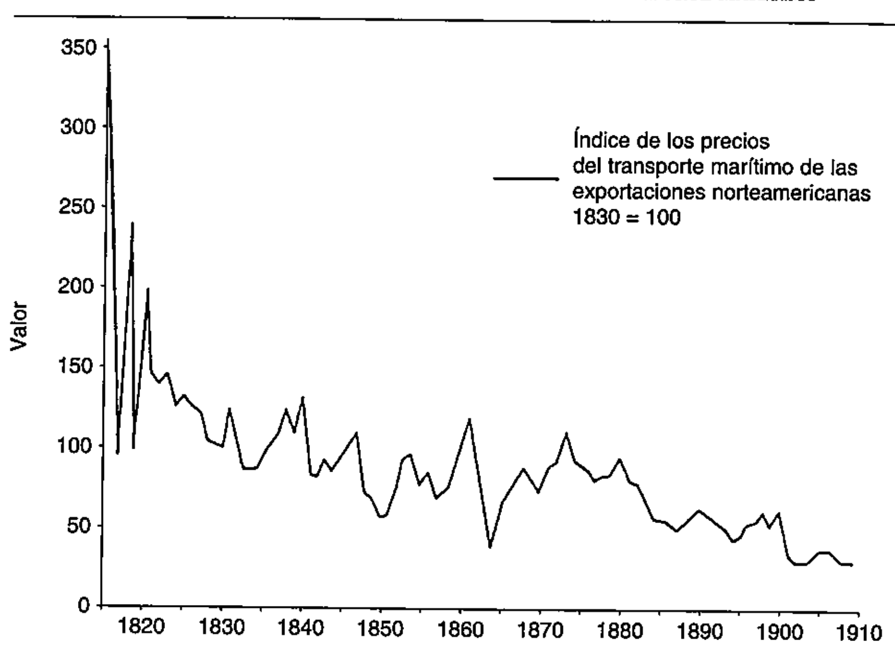
1. Véanse Maddison (1982 y 2001), Foreman-Peck (1995, 90-91), Flynn y Giráldez (2004) y O'Rourke y Williamson (2004).

y cambiaron las pautas del comercio internacional de productos industriales, agrarios y tropicales, con desiguales consecuencias para el crecimiento económico en los distintos países (sección 2). Aquella globalización implicó amplios flujos internacionales de trabajadores (sección 3) y de capitales (sección 4), desde Europa hacia el Nuevo Mundo (básicamente: Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, y Estados Unidos) que alteraron la retribución de los factores y la distribución de la renta. Los grupos perjudicados (organizados en sindicatos y patronales) forzaron la adopción del proteccionismo y el intervencionismo en Europa y en el Nuevo Mundo. Sólo las colonias y los países semidependientes siguieron practicando el librecambio, porque carecían de soberanía arancelaria (sección 5). Los avances en el contexto institucional y el crecimiento económico se reforzaron mutuamente en el interior de los países actualmente desarrollados (PAD), como muestran los progresos en las prácticas democráticas y burocráticas, los derechos de propiedad, el gobierno corporativo de las empresas y la regulación ante la concentración de los mercados (sección 6). Fundamentales para el crecimiento económico de este período fueron tanto la existencia de un sistema de cambios fijos, definido por el patrón oro (sección 7), como el surgimiento del Estado del bienestar (sección 8). Finalmente, España apenas participó de esta primera globalización, por su política proteccionista, su exclusión del patrón oro y el retraso en el surgimiento de los seguros sociales (sección 9). Como conclusión, se presentan las lecciones históricas que se pueden extraer de la primera globalización (sección 10).

6.2. La revolución de los transportes

El período 1870-1913 se caracterizó por la intensificación de la convergencia de las economías atlánticas (que había empezado en 1850), causada por la integración de los mercados de productos y de factores (trabajo y capital); fue acompañada de un retroceso de la política económica liberal, particularmente del librecambio y el abstencionismo del Estado en la intervención de los mercados. La convergencia se reflejó en la reducción de las diferencias de precios agrarios e industriales entre América y Europa (gráfico 6.2) y también en la aproximación de los bajos salarios europeos (Europa era abundante en trabajo) a los altos niveles de vida del Nuevo Mundo (con escasez de trabajo). También se produjo la aproximación de los salarios de Argentina y Canadá hacia los niveles de Australia y Estados Unidos. Los salarios no llegaron a igualarse en los diferentes países, por los altos costes de transporte y de transacción de la emigración: en 1913, la diferencia entre los salarios reales de Estados Unidos y Gran Bretaña era del 54 por 100; sin las fuertes migraciones, esa diferencia hubiese sido muy superior (gráfico 6.3). El acercamiento de los salarios también se produjo en Asia. Con otras variables (como el PIB per cápita o la producción por trabajador) también se observa una convergencia, pero más lenta; además, las diferencias por países en estas variables macroeconómicas eran mayores que las experimentadas por los salarios reales. La convergencia también tuvo lugar en Europa (donde los países

GRÁFICO 6.1. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

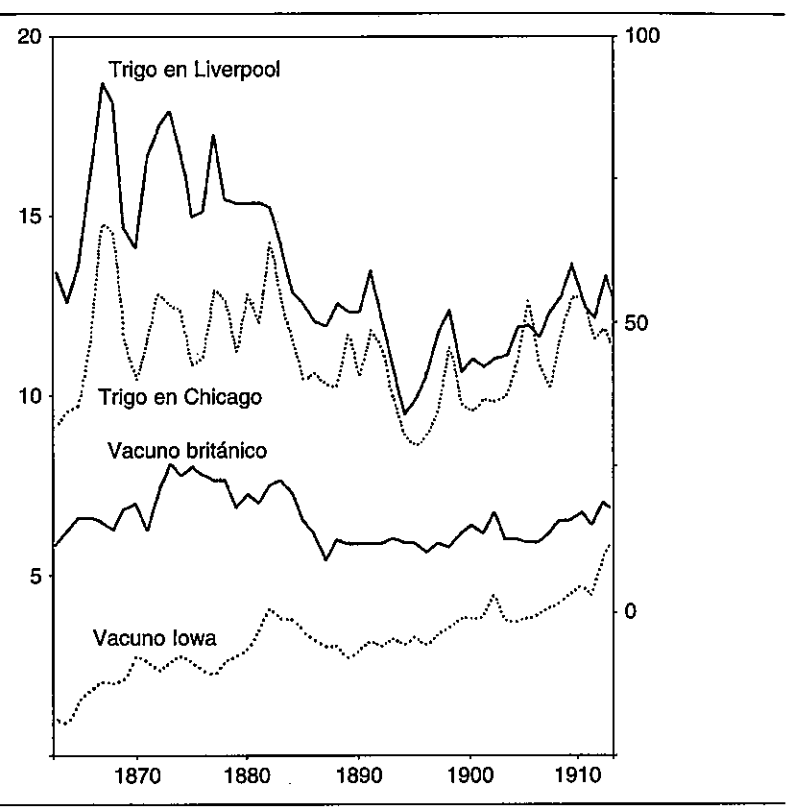


FUENTE: J. Fontana (1917), *Introducció a l'estudi de la història*, Barcelona, Crítica, 102.

atrasados se acercaban a los líderes industriales), pero el europeo fue un fenómeno muy modesto porque los países de éxito fueron contrarrestados por los fracasados. Lo importante no fue la pérdida de liderazgo del Reino Unido frente a Alemania y Estados Unidos, sino el peor comportamiento de la periferia europea frente al centro (Bélgica, Francia, Alemania y Gran Bretaña). No obstante, hay diferencias: los países del sur (Bulgaria, Grecia, España, Portugal y Serbia) apenas crecieron, mientras que los países escandinavos (Suecia, Dinamarca y Noruega) tuvieron un notable crecimiento económico y de los salarios reales. La convergencia de precios también ocurrió entre Europa y Asia, formándose un mercado mundial de cereales (trigo y arroz). En la globalización asiática fue determinante la presión política occidental, que impuso unos tratados comerciales desiguales, que impidieron que los países asiáticos pudieran defenderse de la caída de los costes del transporte aumentando sus aranceles, como hicieron los gobiernos en Europa y Estados Unidos.

Un hecho diferencial de la primera globalización, posterior a 1870, fue que la integración de los mercados se debió el progreso en los transportes (véase el gráfico 6.1). Las supuestas «rebajas arancelarias» nada tuvieron que ver, porque no las hubo. Por el contrario, el descenso del coste del transporte provocó un aumen-

GRÁFICO 6.2. CONVERGENCIA DE LOS PRECIOS DEL VACUNO Y EL TRIGO EN GRAN BRETAÑA Y ESTADOS UNIDOS (1865-1913)
(*precios de 1913*)



FUENTE: Harley (1992b).

to de la protección arancelaria, como respuesta defensiva de los agricultores europeos y de los industriales norteamericanos (véase el gráfico 6.3). La revolución de los transportes (y de las comunicaciones) explica, en efecto, el crecimiento del comercio internacional y las migraciones generalizadas de personas y de capital. En 1870 ya se hallaban en pleno funcionamiento las grandes redes ferroviarias continentales, que unificaron los mercados nacionales, tanto en Europa como en Estados Unidos y algunos países de Asia. Los ferrocarriles también permitieron transportar mercancías pesadas y voluminosas hacia las costas para su exportación; el descenso de los costes de transporte entre el Medio Oeste y la Costa Este de Estados Unidos fue más determinante que la caída en los fletes marítimos a la hora de reducir las diferencias de precios entre los mercados productores norteamericanos y los consumidores europeos de trigo. En Europa los ferrocarriles también

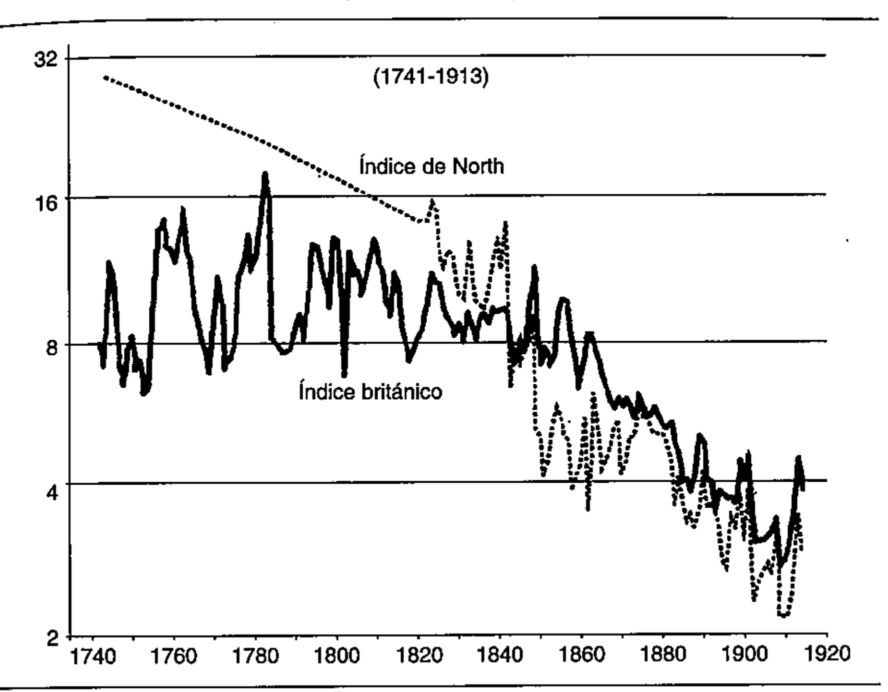
GRÁFICO 6.3. DISPERSIÓN INTERNACIONAL DE LOS SALARIOS REALES (1854-1913)

FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997).

redujeron los costes del transporte e impulsaron la creación de los mercados nacionales, como sucedió en Alemania, Francia, Italia o España. De manera que los mercados nacionales se integraron antes que el mercado internacional, porque los costes del transporte terrestre descendieron más que los marítimos; eso fue posible por la desaparición de las barreras arancelarias en el interior de los países, gracias a la unificación política, a las revoluciones burguesas y a la política integradora de los gobiernos federales.

Por lo que se refiere al transporte marítimo, desde 1865 los buques de vapor habían monopolizado el transporte de pasajeros y mercancías valiosas (que podían repercutir el alto coste del transporte a su precio). La navegación marítima se benefició de la competencia entre los barcos de vela *(clippers)* y los buques de vapor. Estos acabaron imponiéndose por dos motivos: a) la apertura del canal de Suez (1869), que acortó el trayecto desde Europa hacia Asia y Oceanía y desplazó las rutas hacia mares interiores con menos viento; y b) las innovaciones industriales que permitieron la sustitución de los cascos de madera por los de hierro (1860) y acero (1879), de las palas por la hélice, y la introducción de las máquinas compuestas, con calderas de doble y triple expansión (1869 y 1874). Estos adelantos disminuyeron los costes de mantenimiento y funcionamiento de los «vapores» y aumentaron el espacio reservado a mercancías y pasajeros, al reducirse el necesario para el carbón porque su utilización era más eficiente. Hacia

GRÁFICO 6.4. ÍNDICE DE LOS FLETES
(*Precios de 1913*)



FUENTE: Harley (1988).

CUADRO 6.2. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MANUFACTURAS (1870-1913)
(porcentajes)

	1870	*1913*
Alemania	13,2	15,7
Bélgica	2,9	2,1
Estados Unidos	23,3	35,8
Francia	10,3	6,4
Gran Bretaña	31,8	14,0
Italia	2,4	2,7
Japón	nd	1,2
Rusia	3,7	5,5
Otros	12,4	16,6
Total Mundo	100,0	100,0

FUENTE: Fontana (2003, 251).

1880 desapareció el velamen auxiliar con que iban dotados los buques de vapor; así pudieron reducirse las tripulaciones y los costes. Las innovaciones técnicas disminuyeron los fletes del transporte en el Atlántico en un 45 por 100. De manera que, a principios del siglo XX los vapores lograron imponerse totalmente en los transportes a largas distancias. Gran Bretaña mantuvo el liderazgo en el transporte marítimo y en la industria de construcción naval. La inversión pública en los puertos fue imprescindible para el avance del transporte marítimo. Finalmente, las innovaciones técnicas en la refrigeración permitieron, desde la década de 1870, el transporte de carne y otros productos agrarios refrigerados o congelados desde los países de nueva colonización hasta Europa. Esta revolución de los transportes provocó sustanciales alteraciones en el comercio internacional.[2]

6.3. Las transformaciones en el comercio internacional

Como señala el modelo Heckscher-Ohlin, en este período los países exportaron las mercancías que utilizaban más intensamente el factor relativamente abundante; es decir, el comercio exterior estaba determinado por la dotación de factores. Los países con abundante tierra exportaron productos primarios. La agricultura progresó porque experimentó innovaciones tecnológicas, unas ahorradoras de trabajo (mecanización con cosechadoras y tractores) y otras ahorradoras de tierra (abonos químicos); y también porque la reducción del coste de los transportes permitió la especialización de las regiones y naciones en diferentes productos agrícolas y ganaderos. Los países con capital abundante exportaron productos industriales. El acero fue la base de las industrias de bienes de equipo (máquinas, herramientas, construcción naval y ferroviaria, construcciones civiles) que más crecieron. Estas industrias tenían economías de escala crecientes, por lo que la dimensión de los mercados adquirió una importancia crucial. Las dotaciones de capital humano comenzaron a ser importantes en las industrias química y eléctrica; los países que tenían abundante ese factor exportaron estos productos.

La competitividad en Europa y Estados Unidos

La emigración rural hacia las ciudades industriales fue intensa. La estructura de la población activa cambió. Disminuyó la ocupada en el sector primario (del 42,5 al 28,6 por 100 en Alemania (1882-1907) y del 49,8 al 42,7 por 100 en Fran-

2. Véanse O'Rourke y Williamson (2000, 5-55), Williamson (1996 y 1998), Cameron (1989), Chandler (1977), Mokyr (1990), O'Rourke (1997), Bairoch (1989), Latham y Neal (1983) y Fontana (2003, 265-279). Para los distintos aspectos de la primera globalización y su comparación con la actual globalización, véanse Bordo y Flandreau (2003), Chiswick y Hatton (2003), Clark y Feenstra (2003), Crafts y Venables (2003), Dowrick y DeLong (2003), Eichengreen y James (2003), Findley y O'Rourke (2003), Lindert y Williamson (2003), Neal y Weidenmier (2003) y Rousseau y Silla (2003).

CUADRO 6.3. NIVELES DE VIDA Y PRODUCTIVIDAD (1870-1913)

	Salarios reales (1)		*PIB per cápita (2)*	
	1870	*1913*	*1870*	*1913*
Periferia europea				
Austria	nd	nd	1.875	3.488
Dinamarca	36	102	1.927	3.764
España	30	39	1.376	2.255
Finlandia	nd	nd	1.107	2.050
Irlanda	49	90	nd	nd
Italia	26	55	1.467	2.507
Noruega	32	93	1.303	2.275
Portugal	18	24	1.085	1.354
Suecia	28	98	1.664	3.096
Media	31	72	1.476	2.599
Centro europeo				
Alemania	58	92	1.913	3.833
Bélgica	60	94	2.640	4.130
Francia	50	66	1.858	3.452
Gran Bretaña	67	98	3.263	5.032
Holanda	57	78	2.640	3.950
Suiza	nd	nd	2.172	4.207
Media	58	86	2.414	4.101
Media europea	43	77	1.878	3.242
Nuevo Mundo				
Argentina	61	92	1.311	3.797
Australia	127	128	3.801	5.505
Brasil	39	87	740	839
Canadá	99	219	1.620	4.213
Estados Unidos	115	169	2.457	5.307
Media	88	139	1.986	3.932

NOTAS: (1) Base: Gran Bretaña 1905 = 100; (2) Dólares USA de 1990.
FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 17).

cia (1866-1906)) y aumentó la del sector secundario (del 35,5 al 42,8 por 100 en Alemania y del 29,0 al 30,6 por 100 en Francia). Con todo, en la víspera de la primera guerra mundial, el medio rural seguía predominando en el mundo, con la única excepción de Gran Bretaña. Las transformaciones en la agricultura también fueron importantes. El crecimiento de la producción agraria entre 1870 y 1912 fue inferior al del PIB, pero fue positivo en todos los países, salvo en Gran Bretaña; en los restantes países europeos fue inferior al crecimiento agrario de Esta-

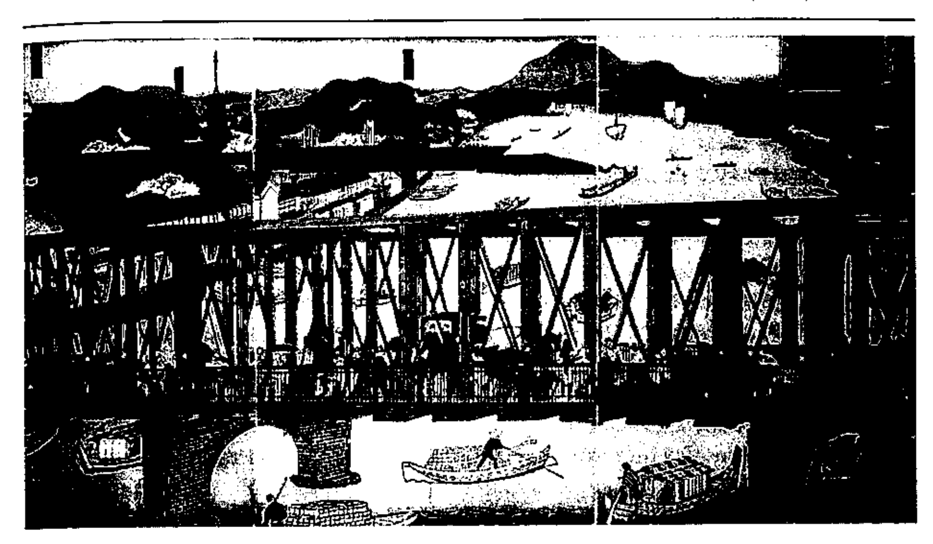
dos Unidos, que alcanzó el 2,34 por 100 anual. También creció la productividad agraria, por el uso de la maquinaria en las tierras de nueva colonización y de abonos artificiales, maquinaria y antiparasitarios en Europa. Aquí, la «gran depresión agraria» de 1877-1896 castigó profundamente a los cereales, en particular al trigo; el resto de los productos agrarios sufrió menos la crisis. En particular, en algunos países, la ganadería se recuperó gracias a las innovaciones técnicas, como la centrifugadora para producir quesos o las técnicas frigoríficas.

También cambiaron las ventajas comparativas de las manufacturas en los diferentes países. En 1870, Gran Bretaña era el principal productor mundial de manufacturas, pero en 1913 ya había sido sobrepasado ampliamente por Estados Unidos y, en menor medida, por Alemania (cuadro 6.3). Estos dos países tomaron la delantera en los sectores característicos de la segunda revolución industrial: siderúrgico (acero), químico y eléctrico. La difusión del procedimiento Gilchrist-Thomas, desde 1879, y la generalización del horno Martin-Siemens permitieron reducir el coste de la producción de acero y, además, homogeneizar el producto. Esto fue fundamental para el desarrollo de la industria de maquinaria y bienes de equipo. La química orgánica permitió la producción de colorantes artificiales (la síntesis del índigo por Bayer, en 1880) y los fertilizantes sintéticos (los nitratos por Bosch, en 1913). En 1880, Edison fabricó las primeras bombillas eléctricas, permitiendo el alumbrado doméstico. La electricidad impulsó los transportes urbanos, como el tranvía y el metro.

En 1913, las exportaciones alemanas de hierro y acero superaban a las británicas, y las norteamericanas estaban cerca; es más, Gran Bretaña se había convertido en un importador neto de acero. Esto se explica por dos causas: a) en 1879, se patentó el procedimiento Gilchrist-Thomas, que permitió a los siderúrgicos alemanes la utilización eficiente del mineral de hierro fosfórico, muy abundante y barato en Alemania; b) Gran Bretaña perdió la ventaja energética que había tenido, pues, en 1900, el carbón era más barato en Estados Unidos y tenía un precio similar en Alemania. En consecuencia, en 1913, la industria siderúrgica británica era menos eficiente que la alemana y la estadounidense. Por otro lado, Alemania contó con las ventajas de un mejor sistema educativo, científico y tecnológico, y de una mayor aptitud empresarial para invertir en nuevas industrias; por ello consiguió el liderazgo en la industria química, que era incontestable en la química orgánica. En suma, Gran Bretaña perdía terreno frente a Alemania en las industrias químicas, de maquinaria y eléctricas, y frente a Francia en automóviles y aviones, aunque seguía dominando en la construcción naval y en los servicios financieros; ningún país tenía ventaja en todas las industrias y, además, los continuos cambios tecnológicos hacían que las posiciones establecidas fuesen expugnables.

Las exportaciones alemanas de productos químicos y maquinaria ofrecían mayores oportunidades de incrementar la productividad de la economía que las exportaciones británicas, concentradas todavía en el carbón y los tejidos de algodón. No obstante, en 1900, las exportaciones de manufacturas suponían un 78 por 100 de las totales británicas, mientras que en Alemania se limitaban al 39,2 por 100, a pesar de que habían crecido apreciablemente desde 1880. Gran Bretaña era todavía un país más industrializado que Alemania, que aún tenía el 35 por 100 de

FIGURA 6.1. VISTA DEL PUENTE AZUMA RECIÉN CONSTRUIDO (1887)



FUENTE: *Imaging Meiji: Emperor and Era, 1868-1912, Catálogo de la exposición*, Haverford, 1997, p. 18.

su población dedicada a la agricultura en 1913. Destaca que aumentara el comercio intraindustrial entre Gran Bretaña y Alemania, tanto en maquinaria como en transformados metálicos. Por su parte, Estados Unidos exportaba grandes cantidades de trigo, carne y materias primas (algodón y tabaco), que suponían una proporción muy pequeña de su producción. La industrialización de Estados Unidos, entre 1880 y 1914, se explica por cuatro factores: a) su enorme mercado interior (76 millones de habitantes en 1900, con un alto poder de compra); b) la especialización regional, posibilitada por la distinta dotación de factores productivos de los Estados y por la creación de un mercado nacional; c) la política de sustitución de importaciones; y, d) las entradas de capital y de trabajadores, que cambiaron la dotación relativa de factores y sus ventajas comparativas. Esa industrialización incrementó las exportaciones de manufacturas y productos semiacabados así como la importación de materias primas (lana, seda, caucho, cueros), al tiempo que disminuían las exportaciones intensivas en recursos naturales.

A pesar de que Gran Bretaña mantuvo el liderazgo mundial hasta la primera guerra mundial, en las cuatro décadas previas su declive había sido evidente, ante el ascenso de Estados Unidos y Alemania. Sobre las causas de la decadencia británica hay dos interpretaciones. La primera sostiene que Gran Bretaña mantuvo demasiado tiempo sus métodos productivos y sus antiguas tecnologías e infraestructuras propias de la primera revolución industrial; su sistema productivo fue aquejado de obsolescencia técnica. A ello se unió el atraso institucional: en el sistema financiero (no surgieron bancos mixtos), en la organización empresarial (capitalismo personal) y en las políticas económicas (Gran Bretaña mantuvo el

absentismo del Estado en la promoción de la educación pública y de la industria). La segunda interpretación argumenta que Gran Bretaña sufrió los costes de mantener un imperio y el liderazgo internacional, que la implicaron en sucesivas guerras, aumentando los gastos en defensa. Hasta 1880, las colonias británicas fueron ventajosas para el conjunto de Gran Bretaña, porque las empresas británicas operaban en las colonias como monopolistas; sus beneficios más que compensaban los costes directos del Estado (militares y administrativos). De manera que los beneficios netos de esas empresas coloniales (una vez descontados esos costes públicos) superaban a los que obtenían las empresas británicas que invertían en territorios no coloniales. Desde 1880, empero, las tasas de beneficio de las empresas británicas que operaban fuera de las colonias superaron a los de aquellas que lo hacían en el Imperio, una vez descontado el coste público de mantener las colonias. Esto no deja de ser un cálculo macroeconómico que no realizaban, desde luego, las empresas, pues no internalizaban los costes del Estado de mantener sus colonias; de manera que sus beneficios privados seguían siendo superiores (aunque no mucho) a los que obtenían otras empresas fuera del Imperio. Estos empresarios coloniales hicieron grandes fortunas, a costa del contribuyente británico, con cuyos impuestos se financiaba el mantenimiento de las colonias. Otro inconveniente adicional de mantener las colonias fue que el fácil acceso de los empresarios británicos a esos mercados permitió el mantenimiento de las industrias atrasadas (textiles, acero, material ferroviario), que perdían competitividad en los mercados internacionales y, por lo tanto, retrasó la reconversión de la industria inglesa hacia las nuevas prácticas y sectores industriales característicos de la segunda revolución industrial.[3]

Las exportaciones de productos primarios del Nuevo Mundo

Con menores costes de transporte, las agriculturas de clima templado de los países de reciente colonización pudieran alimentar a Europa. Inicialmente, el trigo y la lana invadieron los mercados europeos; posteriormente, con el desarrollo de los barcos refrigerados, lo hicieron la carne y otros productos ganaderos. Las praderas norteamericanas producían el trigo a unos costes tales que podía venderse en Europa más barato que el cultivado por los agricultores de este continente. En consecuencia, los precios del trigo y su producción disminuyeron ostensiblemente en Europa, generando una depresión profunda. El 80 por 100 de las importaciones europeas de trigo procedía de Estados Unidos, cosechado gracias al desplazamiento de la frontera hacia el Oeste, a costa de la aniquilación de los indios. La abundancia de recursos naturales y las posibilidades de exportación atrajeron a estas zonas templadas grandes cantidades de trabajadores y de capitales europeos, porque obtenían mayores salarios y rendimientos que en sus países

3. Véanse Fontana (2003, 208-229 y 242-246), Kenwood y Lougheed (2003, 79-90). Allen (1979), Milward y Saul (1978), Wright (1990), Foreman-Peck (1995, 91-94), Kennedy (1987), Pollard (1989), Rubinstein (1993), Edgerton (1996) y Kennedy (1994).

de origen. De hecho, estos países de reciente colonización eran los que tenían mayores rentas per cápita del mundo (cuadro 6.3). En 1900, Australia y Estados Unidos eran los países más ricos; después se situaban el Reino Unido y Canadá, seguidos por Alemania; tras los cuales seguían Italia y Argentina. Con la excepción del Oeste americano, el resto de estas economías de reciente colonización dependía de las exportaciones para mantener los altos niveles de vida. Por ello, algunos economistas interpretaron que el comercio internacional fue «el motor del crecimiento» de estos países, debido al aumento de la demanda de los países industrializados europeos. Desde luego, las economías pequeñas, como Nueva Zelanda y Sudáfrica, sí que crecieron gracias al comercio internacional. Pero no puede decirse lo mismo para las economías grandes, como Australia, Estados Unidos y, parcialmente, Canadá, en las que el crecimiento económico provino más del comercio interregional que del internacional. De hecho, las economías europeas (y sus importaciones) crecieron menos que la producción de los países del Nuevo Mundo, por lo que mal pudieron tener un efecto global destacable.

El fracaso de los países tropicales para industrializarse

Entre 1880 y 1914, el comercio internacional de productos tropicales aumentó notablemente. Algunos países tropicales (Brasil, México, India, China, Indonesia, Filipinas y Tailandia) vieron incrementar su PIB per cápita entre 1900 y 1913; pero ni siquiera estos países pudieron converger hacia los más avanzados. Las exportaciones apenas afectaron a estas economías, porque de su tamaño era pequeño en relación al PIB y también por la baja productividad de sus agriculturas. Su fracaso económico radicó en que la oferta de productos tropicales era muy elástica y respondía inmediatamente a los incrementos en la demanda, lo que impedía el crecimiento de sus precios en los mercados internacionales. La explicación estaba en la ilimitada oferta de trabajadores y tierras, que era perfectamente elástica para el conjunto de esos países, gracias a las emigraciones generalizadas de chinos e indios que acudían a trabajar en las plantaciones de cualquier país, a cambio de salarios bajos. De manera que cuando creció la demanda de té, su producción se expandió desde China a las nuevas plantaciones de India y Ceilán. Las plantaciones de caucho en Malasia aumentaron enormemente entre 1900 y 1913. La actual Ghana, que hasta 1883 no había exportado cacao, se convirtió en su principal productor en 1913. Un problema adicional fue que, desde 1875, los propios países europeos y de reciente colonización comenzaron a producir y exportar esos mismos productos tropicales, o bien sustitutos artificiales perfectos de los mismos, aumentando la competencia internacional en esos mercados. Algunos países europeos subvencionaron las exportaciones de azúcar de remolacha, lo que ocasionó la ruina de ciertos países, como Jamaica, hasta que se reconvirtieron a la producción de plátanos. Estados Unidos se convirtió en el principal productor de algodón y tabaco, mientras que Japón pasó a ser el mayor exportador de seda y té. La comercialización de los tintes sintéticos colapsó las exportaciones de índigo y otros colorantes de la India y otros países. El desarrollo de las

nuevas industrias textiles en Estados Unidos, Europa continental y Japón acabó con las exportaciones de los productos textiles tradicionales de las economías atrasadas. El resultado fue que el comercio exterior de los países tropicales disminuyó: en 1913 ya sólo era el 16 por 100 del comercio mundial, porcentaje inferior al correspondiente a 1850.

Esta experiencia de los países tropicales que se especializaron en unos productos cuyo precio disminuía, con respecto a los productos agrarios de las zonas templadas y a los precios industriales, confirma la teoría Singer-Prebisch. Ésta fue establecida en base a los precios de las importaciones (productos primarios) y las exportaciones (artículos industriales) del Reino Unido entre 1876 y 1914. Estos datos mostraban que los precios de los productos primarios habían caído en relación a los industriales. Esta teoría ha recibido varias críticas: 1) como las importaciones incluyen el coste de transporte y las exportaciones no, la disminución de los fletes mejoró la relación de intercambio de casi todos los países, sin empeorar la de los demás; y, 2) muchas de las importaciones británicas de productos primarios procedían de países ya desarrollados. Estos argumentos no invalidan la tesis, porque entre 1872 y 1938, los precios de las exportaciones de los países atrasados disminuyeron más que los precios de los productos exportados por los países industrializados. La teoría Singer-Prebisch sostenía, en consecuencia, que la especialización en los productos agrarios era perjudicial para la industrialización de cualquier país; por lo que aconsejaba a los gobiernos la protección exterior y la reasignación de recursos de la agricultura exportadora hacia las industrias manufactureras. En realidad, ésta fue la política que ya habían seguido, antes de que se enunciase tal teoría, los países que consiguieron industrializarse entre 1874 y 1914.[4]

6.4. Las migraciones transoceánicas de trabajadores

El abaratamiento de los transportes, la disponibilidad de tierras vírgenes, el crecimiento de la demanda de consumo y la ausencia de restricciones a la entrada de inmigrantes explican que millones de personas emigraran desde Europa, India y China para colonizar el Nuevo Mundo y amplias zonas de Asia.

La dimensión y las causas de los flujos

En el siglo XIX, unos sesenta millones de europeos emigraron al Nuevo Mundo; las tres quintas partes se dirigieron a Estados Unidos. Hacia 1880, los emigrantes europeos establecidos en América superaron en número a los negros de procedencia africana, que habían llegado como esclavos. La emigración intercontinental había sido obstaculizada por el prohibitivo precio del transporte y la

4. Véanse Nurkse (1961), Kravis (1970), Maddison (1989 y 2001), Díaz Alejandro (1970), Foreman-Peck (1995, 95-101) y Sapsford (1985).

ausencia de información; por ello, la revolución de los transportes y las comunicaciones permitió las migraciones. Además de la reducción del precio, aumentó la velocidad y mejoró la comodidad del viaje; en 1867, la travesía del Atlántico en barco de vapor duraba catorce días; en 1890 se tardaba la mitad. Ello explica que la emigración europea se acelerara desde 1870 (unos 600.000 emigrantes por año) y alcanzase el millón anual de emigrantes en el cambio de siglo; luego siguió creciendo hasta la primera guerra mundial, pero a menor ritmo. El tipo de emigración cambió. Frente al predominio anterior de británicos, alemanes y escandinavos, desde 1880 se impusieron los emigrantes del sur y del este de Europa. Asimismo, los emigrantes eran ya adultos jóvenes, predominantemente varones solteros, que procedían del mundo urbano y que eran trabajadores sin cualificar. Estos emigrantes aumentaron la oferta de trabajo en los países de reciente colonización, contribuyendo a equilibrar los salarios reales a ambos lados del Atlántico. Con algunas excepciones (como España y Portugal), los salarios reales de los países de origen tendieron a converger con los países de destino de la emigración. La emigración de indios y chinos fue muy cuantiosa pero, generalmente, temporal; se basaba en unos contratos especiales que forzaban a los emigrantes a trabajar, en un régimen de servidumbre, en las plantaciones durante un tiempo para pagar el pasaje. Pero la emigración permanente fue de 4 y 5 millones de indios y de chinos, respectivamente. Esos emigrantes se dirigieron a los países de Asia que tenían una baja densidad de población y que establecieron los sistemas de plantaciones, como Ceilán, Burma, las Indias Orientales Holandesas y Malasia. En menores cantidades, los emigrantes orientales también se establecieron en Sudáfrica y el Caribe. La emigración japonesa fue más tardía y pequeña (un millón) y se dirigió a Hawai y Brasil. Las intensas migraciones no contribuyeron, empero, a equilibrar las densidades de población por continentes. En 1900, la densidad de población en Europa era de 40,1 habitantes por km^2 y en Asia de 21,3 habitantes. Por el contrario, en América era de 3,4 habitantes por km^2 y en África de 4.

Además de la revolución de los transportes mencionada, hubo otras causas directas de esas emigraciones masivas. Algunos acontecimientos provocaron corrientes migratorias, como las crisis de subsistencias, las persecuciones religiosas o las revoluciones políticas. Pero sus principales determinantes fueron las condiciones demográficas y económicas. La tasa de crecimiento vegetativo de la población (retrasada veinte años) impulsó la emigración, al aumentar el porcentaje de la población en edad de trabajar y, por tanto, de emigrar. También la diferencia entre los salarios de los países de destino y de origen favoreció la emigración, pues era el incentivo pecuniario para la misma; pero la intención de escapar de la pobreza para obtener mayores salarios no era suficiente para explicar la emigración, porque ésta tenía unos costes elevados que frenaban la movilidad para quienes se hallaban inmersos en la «trampa de la pobreza» (no tener dinero para pagar el pasaje), que sólo podía ser vencida por la existencia de otros factores. Muy importante fue el papel desempeñado por los emigrantes ya establecidos en las regiones de destino; éstos impulsaban la «migración en cadena», pues enviaban información y dinero para financiar el viaje de los nuevos emigrantes y les pro-

porcionaban alojamiento y manutención cuando llegaban hasta que encontraban trabajo. Finalmente, los efectos de la industrialización sobre la emigración fueron importantes, porque incrementó los salarios de los emigrantes potenciales, lo que, de un lado, les permitía financiar el viaje (facilitando el factor expulsión), pero, de otro, reducía la diferencia con los salarios pagados en el país de destino (debilitando el factor atracción). El retraso en la industrialización explica que la emigración de los países mediterráneos fuese más tardía que la de los países del norte de Europa.

Efectos sobre la distribución de la renta

Las migraciones y el comercio internacional afectaron a la distribución de la renta en los diferentes países. La inmigración erosionaba los salarios en los países ricos en recursos naturales y con escasez de trabajo (América), y las emigraciones contribuían a elevarlos en los países pobres en recursos y con abundante mano de obra (Europa). Además, las importaciones de productos agrarios reducían la renta de la tierra y los ingresos de los campesinos en el Viejo Continente. Esas pérdidas de ingresos provocaron una reacción proteccionista por los grupos afectados que, una vez puesta en marcha, invirtió los efectos redistributivos de la globalización. Una vez implantado el proteccionismo, ocurrió lo señalado por el teorema Stolper-Samuelson: la protección arancelaria aumentó la demanda del factor escaso y, por consiguiente, su precio. Así, el establecimiento de restricciones a la inmigración y del proteccionismo en los principales países provocó un descenso en la desigualdad de la distribución de la renta, debido al crecimiento de los salarios. Por el contrario, el proteccionismo agrario en Europa aumentó la desigualdad, al aumentar las rentas de la tierra y contener los salarios.

En el Nuevo Mundo, coincidieron la política comercial y la de inmigración: el proteccionismo quería proteger los salarios obstaculizando las importaciones de productos intensivos en trabajo; pero este fin no se hubiera conseguido si no se hubieran puesto límites a la inmigración. Las restricciones a la inmigración surgieron (primero en Estados Unidos y luego fueron imitadas por otros países) gradualmente desde 1880: a) se redujeron los subsidios a la inmigración; b) se exigieron contratos de trabajo; c) se prohibió la entrada de emigrantes asiáticos (China, 1882, Asia, 1917); d) se establecieron controles de alfabetización, y, e) finalmente, se pusieron cuotas a la inmigración hasta llegar a la Ley de Cuotas a la inmigración de 1921 aprobada en Estados Unidos. En general, se pretendía frenar la inmigración de trabajadores sin cualificar, permitiendo la entrada de trabajadores cualificados, que seguían faltando en las economías del Nuevo Mundo. En Europa las respuestas ante la inmigración fueron distintas. En el Reino Unido, a pesar de la escasa inmigración, desde 1890 los sindicatos pidieron restricciones a la entrada de emigrantes, que se aprobaron en 1905. En otros países europeos se pusieron algunos límites a la inmigración (Suiza, Bélgica) pero no tuvieron efectividad. En contraste, la permisividad de Francia con la inmigración se debió al lento crecimiento de la población (que explica la ausencia de emigración), por la

distribución más equitativa de la tierra y por el apoyo de los sindicatos a la inmigración. En este sentido, también Alemania acogió numerosos emigrantes.[5]

6.5. La integración de los mercados internacionales de capital

Al igual que sucedió con los mercados de trabajo, la integración de los mercados de capital fue mayor durante la primera globalización (1870-1914), en comparación con la segunda (1970-2002). Los avances tecnológicos, monetarios y políticos posibilitaron la integración internacional de los mercados de capitales. Primero, el mercado de cambios (divisas y oro) anglo-americano se fue integrando progresivamente gracias a la disminución de los fletes y los seguros así como a la mejora en la rapidez y seguridad del transporte marítimo que facilitaron la labor de los arbitristas; asimismo, el tendido de cables submarinos y la difusión del telégrafo aceleró la transmisión de la información entre los centros financieros internacionales. Segundo, la generalización del patrón oro disminuyó los riesgos de las inversiones en el exterior. Tercero, la estabilidad política y la ausencia de guerras generalizadas entre 1870 y 1914 facilitaron los préstamos internacionales y la cooperación entre los bancos centrales de los distintos países. Antes de 1913, no había restricciones a los movimientos de capital. Por ello, los flujos internacionales fueron voluminosos. Pero también inestables y las crisis financieras eran frecuentes. El mercado mundial de capital se integró rápidamente en las fases de crecimiento (década de 1880) mientras que la integración se estancó durante las crisis (decenio de 1890).

El destino de las inversiones europeas

Las exportaciones de capital procedían de Europa occidental; principalmente del Reino Unido, pero también de Francia y Alemania (cuadro 6.4). Londres era el centro del mercado internacional de capitales; no en vano, la riqueza de los británicos invertida en el extranjero creció del 17 al 33 por 100, entre 1870 y 1913. Las exportaciones británicas de capital no derivaban de la miopía y el conservadurismo de los inversores, sino de los mayores rendimientos que se obtenían en el extranjero. En el Nuevo Mundo la rentabilidad del capital era alta por la amplia demanda de inversión, exigida por los ingentes recursos empleados (trabajo y tierra) en la colonización de «la frontera». Por países, América del Norte y del Sur, Australasia y Rusia recibieron casi el 68 por 100 de toda la inversión extranjera del Reino Unido entre 1870 y 1913, el 40 por 100 de la alemana y el 43 por 100 de la francesa. La inversión británica destinada a sus colonias africanas y asiáticas fue muy inferior. Los capitales europeos se dirigieron a los países con abundantes recursos naturales y escasez de trabajo. Una parte menor se dirigió al este

5. Véase Foreman-Peck (1992), Timmer y Williamson (1997), O'Rourke y Williamson (2000, 168-206). Díaz Alejandro (1970), Lewis (1978) y Berger (2003).

CUADRO 6.4. INVERSIÓN EN EL EXTRANJERO
(porcentaje en el ahorro interior)

	Reino Unido	*Alemania*	*Francia*
1850-1854	12,3	nd	20,1
1855-1859	30,2	nd	21,6
1860-1864	21,5	1,4	24,8
1865-1869	32,2	3,4	25,9
1870-1874	38,0	7,3	29,0
1875-1879	16,2	13,1	18,7
1880-1884	33,2	18,3	–1,1
1885-1889	46,5	19,3	11,3
1890-1894	35,3	12,6	10,0
1895-1899	20,7	11,5	23,0
1900-1904	11,2	9,0	16,1
1905-1909	42,7	7,6	22,0
1910-1913	53,3	7,3	12,5

FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 209).

de Europa (cuadro 6.5), en la cual destacaron las inversiones procedentes de Francia (61 por 100) y de Alemania (53 por 100); algunas de ellas estuvieron guiadas por motivos políticos. Estas inversiones contribuyeron a la convergencia de los países escandinavos receptores (Suecia, Noruega y Dinamarca) hacia las naciones líderes. Por el contrario, Irlanda, Italia y España fueron exportadores netos de capital (desde 1891), lo que contribuyó a su divergencia económica. En suma, los capitales europeos apenas afluyeron a los países asiáticos ni a las zonas más pobres de Europa, que tenían trabajo abundante y bajos salarios. Varias razones explican esta aparente paradoja: a) los bajos salarios tenían su origen en una menor productividad de los trabajadores, ocasionada por factores culturales y ambientales; b) la pobreza de sus recursos naturales; c) y, el deficiente entorno institucional, como veremos.

La dependencia del capital exterior era muy alta entre los países receptores de las inversiones. En 1913, los extranjeros poseían la mitad del *stock* de capital de Argentina y una quinta parte del de Australia. En Estados Unidos, en 1894, los pasivos extranjeros todavía suponían el 26 por 100 del PIB. Entre 1870 y 1910, la inversión neta extranjera supuso el 37 por 100 de la formación bruta de capital fijo de Canadá y el 70 por 100 de la de Argentina. Estos flujos de capital se materializaron en inversiones en cartera (un 80 por 100): los británicos adquirían acciones y, principalmente, bonos emitidos en la *city* por emisores extranjeros, generalmente gobiernos. Esos fondos se destinaron a inversiones en capital social fijo: ferrocarriles (el 41 por 100 en 1913), puertos, servicios municipales y teléfonos. Las inversiones destinadas a las actividades coloniales (caucho, té, café) fueron

CUADRO 6.5. DESTINO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EUROPEA (1913-1914)
(porcentajes)

País de destino	*Gran Bretaña*	*Francia*	*Alemania*
Rusia	2,9	25,1	7,7
Turquía	0,6	7,3	7,7
Europa del Este (otros)	0,7	10,4	20,0
Europa occidental (periferia)	1,3	11,6	7,2
Europa occidental (centro)	0,4	3,3	5,5
Europa (sin especificar)	0,5	3,3	5,1
Total parcial	6,4	61,1	53,2
Asia y África	25,9	21,1	12,8
América Latina	20,1	13,3	16,2
América del Norte y Australasia	44,8	4,4	15,7
Otros (sin especificar)	2,8	0,0	2,1
TOTAL	100	100	100

FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 229).

muy inferiores. La alta demanda de inversión en las economías de frontera fue acompañada por una tasa de ahorro muy baja, motivada por razones puramente demográficas. En efecto, la escasez de trabajo generó, en el Nuevo Mundo, unas altas tasas de natalidad y de dependencia (alto porcentaje de población menor de quince años), a pesar de la cuantiosa emigración de adultos jóvenes, lo que redujo la tasa de ahorro y aumentó los tipos de interés, atrayendo el capital europeo.

La inversión extranjera y el entorno institucional

La inversión internacional acudió a los países con instituciones similares a las europeas porque previamente habían sido colonias suyas. En los países restantes, los acreedores europeos se encontraron con mayores riesgos, que exigieron la intervención de los gobiernos europeos, ante las presiones de los sindicatos de tenedores de títulos de deuda exterior. Lo más frecuente era cerrar las bolsas de valores de las metrópolis a la emisión y cotización de los títulos emitidos por los países que incumplieran sus obligaciones financieras. A veces, los países acreedores impusieron a los países morosos una fiscalización internacional de sus haciendas públicas; se nombraron comisarios internacionales para la recaudación de ciertos impuestos que se asignaban al pago de los intereses y la amortización de la deuda exterior. En algunas ocasiones, se recurrió al uso de la fuerza militar para cobrar las deudas en los países en bancarrota y, al mismo tiempo, defender los intereses políticos. Los dos últimos tipos de intervención suponían la pérdida de la soberanía nacional, parcial o total, de los países que no cumplían sus obli-

gaciones con los países acreedores. Primero, las bancarrotas de Egipto, Turquía y Grecia y su incumplimiento con las obligaciones de la deuda exterior desencadenaron el surgimiento de organismos supranacionales (que representaban a los países acreedores) en el último cuarto del siglo XIX, cada uno de ellos para resolver los problemas concretos con cada país. Segundo, Gran Bretaña utilizó la fuerza para defender los intereses de sus inversores en Sudáfrica, originando la guerra de los Boers. También intervino militarmente en Egipto para tomar el control político en 1883. Francia envió una división naval a Turquía en 1901 para recaudar los ingresos de aduanas, con el fin de evitar la bancarrota del país. Estados Unidos era un caso especial, pues aunque estaba muy endeudado con Europa, también invirtió intensamente en el Caribe y América Latina, donde construyó un imperio informal basado en las concesiones de monopolios de explotación de ciertas zonas a empresas norteamericanas a cambio de que éstas concedieran empréstitos a los gobiernos correspondientes. Para defender sus intereses, Estados Unidos desarrollaron varias intervenciones militares, como las de Cuba (1898), Panamá (1904), cuyo canal se abriría en 1914, Nicaragua (1909) y Haití (1915), a raíz de las cuales comenzó a hablarse de «la diplomacia del dólar».

Los efectos de la inversión extranjera dependían de las instituciones legales y sociales del país receptor, como evidencian las experiencias china y japonesa. En 1914, la inversión extranjera en China era la mitad de la recibida por Japón; en términos per cápita, era muy superior en este último país. En 1913, la mitad de la deuda pública japonesa estaba en manos de extranjeros. Con todo, la ratio entre la deuda exterior y el superávit comercial era muy inferior en Japón que en China, lo que quiere decir que Japón tenía más divisas para pagar las cargas financieras y, por lo tanto, más posibilidades de endeudamiento que China. La incapacidad de China para atraer inversiones extranjeras se explica tanto por la renuente actitud del gobierno ante todo lo procedente del extranjero como por la propia configuración de la sociedad, reacia a la modernización económica y social. Además, los gobiernos de China se vieron obligados a pedir prestado en el exterior por las circunstancias políticas y bélicas, más que para financiar una política de crecimiento económico. Por el contrario, los japoneses emplearon las inversiones extranjeras para fomentar el crecimiento económico sin perder el control de los recursos nacionales, puesto que las inversiones extranjeras directas fueron muy reducidas. Desde 1867, el gobierno japonés emitió empréstitos en el mercado de Londres para construir ferrocarriles. Más tarde, Japón pidió créditos para financiar su política militarista y financiar la guerra con Rusia (1905-1906).

Las inversiones directas y las primeras multinacionales

La primera expansión de las empresas multinacionales fue meramente comercial, estableciendo sucursales de venta. Luego instalaron filiales y fábricas, con la finalidad de sortear las barreras arancelarias, reducir los costes de transporte y solucionar los problemas de distribución. La revolución de los transportes y, sobre todo, de las comunicaciones, permitió la creación de filiales en el ex-

tranjero, ya que la rápida información permitía el control de aquéllas. Estas compañías dependían de sus activos intangibles (como el fondo de comercio, la reputación, el *know-how*) por lo que preferían fabricar directamente sus productos, para no confiar la reputación de su marca a contratistas locales. Las multinacionales norteamericanas sólo salieron al exterior cuando ya tenían un gran tamaño, logrado gracias a la integración del mercado nacional, basada en el ferrocarril y el telégrafo.

La inversión extranjera directa adquirió importancia antes de la primera guerra mundial: en 1914 suponía entre el 44 y el 60 por 100 de toda la inversión privada en los países no industrializados. En ese año, la inversión directa de Estados Unidos en el exterior suponía el 7 por 100 del PIB, lo mismo que en 1966. Las grandes empresas norteamericanas (Coca-Cola, Ford, General Electric, Internacional Harvester, Singer o McCormick) establecieron fábricas en el extranjero entre 1890 y 1913. La inversión directa norteamericana fue importante en el Reino Unido, Canadá y Alemania. Las grandes empresas británicas surgieron en las industrias del consumo, particularmente en el procesamiento y distribución de alimentos perecederos (carne, productos lácteos y cerveza). También surgieron grandes empresas en la Europa continental, destacando tres pequeños países: Suiza (químicas, eléctricas, alimentación), Suecia (ingeniería) y Holanda (eléctricas y petróleo). Las grandes compañías europeas también invirtieron en Estados Unidos, en todos los sectores industriales importantes (Fiat y Michelin).[6]

6.6. Las reacciones frente a la globalización

La globalización gestó los gérmenes de su propia destrucción pues los grupos sociales cuyos ingresos disminuyeron se defendieron políticamente. Los desencadenantes de la reacción, desde la década de 1870, fueron tres: 1) la invasión de Europa por los cereales baratos de América y de Ucrania creó una crisis agraria, que redujo las rentas de los propietarios y los ingresos de los campesinos; 2) la cuantiosa inmigración desde Europa redujo los niveles de vida de los trabajadores de los países del Nuevo Mundo; y, 3) las exportaciones de manufacturas europeas impedían el desarrollo de las industrias nacientes de América. Frente a estos retos sólo unos pocos países europeos (Gran Bretaña, Irlanda, Holanda y Dinamarca) mantuvieron el librecambio. La reacción proteccionista fue más generalizada. La mayor parte de los países europeos (cuadro 6.6) impuso aranceles a las importaciones; las naciones del Nuevo Mundo (Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay) y Japón también levantaron barreras arancelarias, más altas que las europeas, y pusieron restricciones a la inmigración.

6. Véanse Taylor (1992 y 1996), Neal (1990), Wilkins (1970 y 1996), Eichengreen (1992), O'Rourke y Williamson (2000, 207-245), Rostow (1972), Taylor y Williamson (1991 y 1994), Edelstein (1982), Kennedy (1987), Eichengreen y Lindert (1991), Prados de la Escosura (1988), Bordo y Rockoff (1996), Foreman-Peck: (1995, 126-132), Chandler (1980) y Hertner y Jones (1986).

Desde 1872, los gobiernos de los países actualmente desarrollados (PAD) siguieron unas políticas intervencionistas encaminadas a fomentar el crecimiento de sus industrias nacientes. La política arancelaria era el principal instrumento de la política económica, dado el reducido tamaño del presupuesto del Estado y la ausencia de regulación pública de los mercados. Pero no fue el único. En la política comercial, además de los aranceles para frenar las importaciones, los gobiernos promocionaron las exportaciones mediante las subvenciones y la restitución de los aranceles pagados por los *inputs* incorporados a las exportaciones. En la política industrial, se concedieron subvenciones a determinadas industrias y se emprendieron planes de obras públicas y de inversiones públicas industriales. Finalmente, los gobiernos apoyaron la adquisición de tecnología extranjera: unas veces por medios legales, como la financiación de viajes de estudios y aprendizaje, pero otras veces utilizando procedimientos ilegales, como el apoyo al espionaje industrial y el contrabando de maquinaria, así como desprotegiendo las patentes extranjeras. Estas políticas de apoyo a la industria naciente se practicaron, para alcanzar a las economías líderes, en los países que se estaban industrializando. Pero cuando alcanzaron la frontera tecnológica, esos mismos países cambiaron de estrategia, impidiendo que sus competidores pudieran utilizar aquella política económica proteccionista. De hecho, los países coloniales carecieron de autonomía arancelaria en este período por imposición de los países industrializados.

La política proteccionista e industrialista en la Europa del Norte

Gran Bretaña sólo prescindió de su estrategia de protección industrial y agraria en 1846, cuando había alcanzado la supremacía mundial, económica y militar. Una vez conseguida la ventaja durante la primera industrialización, los gobiernos británicos viraron al librecambio, que se consolidó en 1860, con el tratado comercial con Francia, firmado por Cobden y Chevalier. Este giro librecambista supuso el triunfo de los economistas clásicos frente a la doctrina mercantilista. Pero también reflejó el triunfo de una política cuyo objetivo, según Robert Cobden, era ampliar la demanda de cereales y materias primas en el continente europeo, con el fin de frenar su industrialización. La competitividad de la industria inglesa y el triunfo de los intereses de los empresarios industriales, apoyados por los trabajadores frente a los terratenientes, influyeron más que las ideas económicas en la adopción del librecambio. Éste duró poco tiempo, pues, cuando la ventaja competitiva de la industria británica comenzó a ser amenazada por Estados Unidos y Alemania, en la década de 1880, los industriales británicos comenzaron a exigir al gobierno protección frente al exterior. El debate sobre la vuelta al proteccionismo fue muy virulento, a principios del siglo XX, por la creciente importancia de la Liga para la Reforma Arancelaria, creada, en 1903, por Joseph Chamberlain.

Desde la unificación política, durante el Segundo Imperio (1871-1914), la política industrial alemana se centró en los aranceles, en el apoyo a la iniciativa privada y en la legalización de los cárteles industriales (desde 1890), lo que fa-

CUADRO 6.6. TARIFAS ARANCELARIAS MEDIAS DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS
(porcentajes del valor importado)

	1820	*1875*	*1913*
Alemania	8-12	4-6	13
Austria	R	15-20	18
Bélgica	6-8	9-10	9
Dinamarca	25-35	15-20	14
España	R	15-20	41
Estados Unidos	35-45	40-50	44
Francia	R	12-15	20
Holanda	6-8	3-5	4
Italia	nd	8-10	18
Japón	R	5	30
Reino Unido	45-55	0	0
Rusia	R	15-20	84
Suecia	R	3-5	20
Suiza	8-12	4-6	9

NOTA: R = Numerosas restricciones cuantitativas.
FUENTE: Bairoch (1993, 40).

voreció la inversión de las grandes empresas, a lo que también contribuyó la nueva política social, que consiguió la tranquilidad social y la legitimación del Reich. En 1879, el canciller alemán Otto von Bismarck estableció un arancel más proteccionista bajo la presión de los terratenientes y los empresarios siderúrgicos. Alemania participó en alguna guerra arancelaria: en 1893, aumentó los aranceles de las importaciones rusas y Rusia reaccionó subiendo los suyos. En Alemania desempeñaron un destacado papel los bancos mixtos (Deutsche Bank, 1870, Dresdner Bank, 1882), que desarrollaron conjuntamente la banca comercial (créditos a corto plazo) y la banca industrial (financiación a largo plazo a las empresas). De hecho, estos bancos contribuían a la creación de empresas y a su gestión posterior, pues eran accionistas y tenían representantes en el consejo de administración. Estos bancos contribuyeron a la formación de cárteles. Asimismo, el banco central (*Reichsbank*) fue más intervencionista que otros bancos centrales a la hora de prevenir las crisis bancarias, actuando como prestamista en última instancia. Este conglomerado institucional llevó en Alemania a un capitalismo «cooperativo y organizado», diferente del más competitivo y personal que había predominado en Inglaterra, o del que se difundía en Estados Unidos de la mano de las grandes corporaciones y de la leyes *antitrust*. Los bancos y los cárteles fueron fundamentales para el surgimiento y desarrollo de los grandes emporios en las industrias básicas de la segunda industrialización: la química orgánica (Bayer, Basf, Hoechst), la electricidad (Siemens y AEG) y el acero (Krupp y Thyssen). Estas industrias básicas requerían unos sólidos cimientos científicos y tecnológi-

cos para su desarrollo; además, eran indispensables para aumentar el poderío bélico del país, un objetivo político declarado del Reich. Como sucedió en otros países, la industrialización no se difundió por toda Alemania, sino que se concentró en los Estados del oeste, mientras los del este seguían siendo básicamente agrarios.

En Francia, el proteccionismo se inició en 1887 con el aumento de los aranceles del trigo, y se consolidó con el Arancel Méline, de 1892, que incrementó la protección de los sectores agrarios e industriales ya establecidos. Esas medidas provocaron guerras arancelarias con Italia y con Suiza. El arancel de 1892 no favoreció el crecimiento económico, porque carecía de una orientación industrialista. Por otro lado, la política económica de Francia durante la Tercera República fue casi completamente de *laissez-faire*: se mantuvo el Estado mínimo en lo presupuestario y la ausencia de regulación de la actividad económica, con la excepción del fomento a las exportaciones.

Tras un corto período de librecambio, en 1880, Suecia incrementó los aranceles para proteger la agricultura. En 1892, cuando vencieron los tratados comerciales, Suecia protegió y subvencionó al sector industrial, particularmente el de transformados metálicos, ingeniería y madera. En 1913, Suecia era el país más protegido de Europa después de Rusia. En Suecia se desarrolló una estrecha colaboración del sector público con el privado (que facilitó el éxito de empresas multinacionales como Ericsson y ASEA) y el Estado realizó grandes inversiones en infraestructuras agrarias, en ferrocarriles públicos, en el telégrafo y el teléfono y en la energía hidroeléctrica. Asimismo, el Estado sueco invirtió considerables sumas en educación pública y en investigación, directamente o en subvenciones para la investigación a la industria privada. Este proteccionismo e intervencionismo fue acompañado de un intenso crecimiento económico entre 1890 y 1913.

Hacia 1870, Bélgica, Holanda y Suiza se encontraban entre los países más industrializados del mundo. Bélgica fue un país librecambista entre 1860 y 1913, pero antes su industria había gozado de cierta protección, particularmente antes de conseguir la independencia política de Holanda, en 1833. Este país había sido proteccionista hasta la década de 1840, cuando estableció el librecambio, que se mantuvo hasta la primera guerra mundial. Pues bien, en esta fase, la economía holandesa creció muy lentamente. Por su parte, Suiza era un líder tecnológico en algunas industrias, como la textil del algodón. Esto hacía innecesaria la protección que, por otro lado, hubiera sido difícil de establecer dada la descentralización política del país; además, el proteccionismo no hubiera tenido los mismos efectos que en los países grandes. El librecambio, con todo, fue acompañado de otras medidas que favorecieron la industrialización, como la inexistencia de una Ley de Patentes hasta 1907, lo que contribuyó decisivamente al desarrollo de las industrias químicas y farmacéuticas, que copiaron las tecnologías desarrolladas en Alemania, y de la industria alimenticia.[7]

7. Véanse Harley (1992), O'Rourke y Williamson (2000, 77-117), Foreman-Peck y Hannah (1999, 20-29), Hobsbawm (1999), Bairoch (1993), Kindleberger (1978), Perelman (2000), Clarke (1999), Feldenkirchen (1999, 98-116), Trebilcock (1981), Balabkins (1988), Tilly (1996), Gothelf (2000), Chang (2002, 16-24 y 33-46), Chandler (1996), Cassis, Feldman y Olsson (1995), Zamagni

La protección a la industria naciente en Estados Unidos, Rusia y Japón

Si Gran Bretaña fue el primer país en utilizar la estrategia de protección a la industria naciente (desde 1721), en Estados Unidos se utilizó más intensamente. De hecho, en este país surgió el proteccionismo moderno, de la mano de Alexander Hamilton, de quien aprendió el alemán Friedrich List. Durante el siglo XIX, Estados Unidos no sólo fueron el bastión de las políticas proteccionistas, sino también su refugio intelectual, pues sus economistas sostenían que el librecambio promovido por los economistas clásicos británicos tendría efectos nefastos de aplicarse en su país. Los altos aranceles en Estados Unidos se establecieron durante las guerras (contra Inglaterra en 1812 y la guerra civil en 1861) para aumentar la recaudación de la hacienda; pero luego se mantuvieron por razones proteccionistas, lo que ocasionó serios enfrentamientos entre el norte proteccionista y el sur librecambista. Por tanto, la victoria del Norte en la guerra civil consolidó a Estados Unidos como el país más proteccionista hasta la primera guerra mundial. La protección media aumentó del 47 al 57 por 100 entre 1869 y 1897, gracias, sobre todo, a los aranceles de 1890 (McKinley) y de 1897 (Dingley). Ese proteccionismo permitió el desarrollo de las industrias textil y siderúrgica y favoreció el intenso crecimiento económico entre 1870 y 1910, que también se vio favorecido por otras políticas gubernamentales como: a) el apoyo a la investigación agrícola; b) el gasto público en educación (suponía el 80 por 100 del gasto total en educación, en 1900), que acabó prácticamente con el analfabetismo (la tasa de alfabetización llegó al 94 por 100); y, c) las subvenciones a las compañías ferroviarias.

Esto es importante porque la gran empresa industrial moderna nació en Estados Unidos; precisamente, durante la construcción de las líneas ferroviarias (1850-1870). Las grandes compañías ferroviarias exigían una planificación, una financiación y una coordinación de las operaciones de una dimensión y complejidad desconocidas hasta entonces. Desde 1870, por otro lado, se difundieron por Estados Unidos los métodos de producción en masa, con la estandarización del producto y de las piezas, fundamentalmente en la industria de armas (Colt, Remington), de maquinaria agrícola (McCormick), y de máquinas de coser (Singer). Posteriormente, ya en los ochenta, surgieron las grandes empresas en los sectores líderes de la segunda industrialización: telégrafos y teléfonos (Western Union y ATT), acero (Carnegie), petróleo (Rockefeller y su Standard Oil), electricidad (General Electric y Westinghouse), química (Dow Chemicals y Du Pont) y automóvil (Ford). Este último sector fue el más innovador en cuanto a la organización de la producción, pues ya en 1913 introdujo la cadena de montaje que permitió reducir drásticamente los costes de producción (y los precios) de los automóviles y generalizar su utilización entre la población, multiplicando las

(2001, 57-81), Dormois (1999, 58-73), Milward y Saul (1978), Fohlen (1973), Nye (1991), Bohlin (1999, 152-159), Chang y Kozul-Wright (1994), Gustavson (1986), Van Zanden (1999, 177-180), Hens y Solar (1999, 194-212) y Biucchi (1973).

ventas. La importancia adquirida por la gran empresa en Estados Unidos condicionó la evolución de otras instituciones, como la banca y el Estado, cuyo crecimiento se vio constreñido por la presión de las grandes corporaciones. Por ejemplo, el Gobierno federal prohibió que los bancos se expandieran fuera de sus Estados originales y retrasó el surgimiento del Estado del bienestar.

Aunque en 1861 fue abolida la servidumbre en Rusia, las comunidades aldeanas continuaron controlando la organización de la producción agraria y fueron responsables colectivas de los pagos de redención de la servidumbre, lo que obstaculizó la emigración, pues todos debían contribuir a esos pagos. Hasta 1907, no fueron abolidas esas cuotas de redención ni la propiedad colectiva de la tierra. Entre 1880 y el inicio de la guerra con Japón, Rusia se industrializó, gracias a la construcción de los ferrocarriles públicos, al desarrollo de la industria armamentística y al surgimiento de los bancos mixtos, que promovieron el crecimiento de las industrias básicas (carbón, acero y maquinaria). El papel del Estado fue, por tanto, fundamental en esa industrialización rusa (concentrada en Moscú, San Petersburgo, Ucrania y los Urales), al financiar los ferrocarriles, aumentar el gasto en defensa, proteger por medio de aranceles a las industrias básicas y atraer al capital extranjero, implantando el patrón oro y concediendo subsidios a las empresas, especialmente si eran extranjeras.

La industrialización de Japón fue la más singular, por tratarse de un país asiático y feudal que se vio forzado a abrir sus mercados por la «diplomacia de los cañones». Desde un navío de guerra de Estados Unidos, en 1854, el almirante Perry amenazó con bombardear Tokio si Japón no se abría al comercio. Cuatro años después, Japón fue obligado a firmar unos tratados comerciales que le impidieron establecer aranceles superiores al 5 por 100. Tras 1868, derrocado el régimen feudal, el gobierno Meiji erigió al Estado en el elemento central de la industrialización. El nuevo emperador Mutsuhito nombró, en 1868, un «gobierno ilustrado» (Meiji) que inició unas profundas reformas institucionales y de la política económica. Como veremos, Japón adoptó las instituciones occidentales. Al carecer de soberanía arancelaria, los gobiernos japoneses recurrieron a otros instrumentos de la política económica, imitando a la Prusia de comienzos del siglo XIX: el Estado japonés creó empresas públicas en industrias civiles, como la construcción naval, la minería y el textil, así como en las industrias militares; también invirtió intensamente en infraestructuras: construyó la primera línea de ferrocarril pública en 1872 y concedió privilegios y subvenciones a las compañías ferroviarias privadas; desde 1869 construyó las líneas telegráficas. No obstante, esas empresas públicas se privatizaron enseguida (en las décadas de 1870 y 1880) a precios de saldo; tras lo cual, el Gobierno ayudó a la industria privada con subvenciones y pedidos, al tiempo que siguió creando otras empresas públicas: la primera acería moderna fue establecida por el Estado en 1901, y en 1906 se nacionalizaron las principales líneas ferroviarias. Además, el gobierno japonés facilitó la importación de las tecnologías y asesores extranjeros, y promovió la educación pública, de manera que, en 1900, la población ya estaba totalmente alfabetizada. Las enormes necesidades de importaciones fueron financiadas con las exportaciones de materias primas (seda) y alimentos (té) y con la importación de capital. La esca-

sez de recursos llevó a Japón a buscarlos en el exterior, mediante guerras contra China (1894-1895), en la que tomó como colonia a Taiwán, y contra Rusia (1905) en la que colonizó Corea. Cuando terminaron los tratados comerciales desiguales, en 1911, el Estado pudo reformar sus aranceles para proteger las industrias nacientes y abaratar la importación de materias primas. Dos años después, Japón estaba entre los países más proteccionistas, aún por detrás de Estados Unidos. Desde entonces, la estrategia de Japón se pareció a las practicadas por Alemania, Rusia y Suecia: el arancel fue un instrumento más de la política económica que estableció una protección selectiva de los sectores industriales clave. En este período es cuando surgieron los *zaibatsu*, que eran grandes corporaciones empresariales, controladas por familias, lideradas por un banco y con grandes empresas integradas en diversos sectores industriales (Mitsubishi, Sumimoto, Mitsui).[8]

El librecambio forzado de las colonias y los países dependientes

Desde principios del siglo XVIII, Gran Bretaña había practicado una política encaminada a impedir que sus colonias se industrializaran, basada en el fomento de la producción de materias primas, la prohibición de ciertas actividades industriales y de la exportación de productos que competían con los británicos, y la privación de las competencias arancelarias. Esta estrategia siguió vigente durante el siglo XIX, como revela el hecho de que, en la década de 1890, el gobierno británico vetó unos aranceles protectores del textil del algodón en la India. En los países que no eran colonias, Gran Bretaña trató de impedir el desarrollo de las manufacturas a través de los «tratados desiguales» que les imponían unos topes arancelarios (del 5 por 100), privándoles de la soberanía arancelaria. Los primeros tratados de este tipo se impusieron a los países latinoamericanos, a medida que alcanzaban la independencia de España y Portugal; los más grandes recuperaron la autonomía arancelaria en la década de 1880, pero las demás hubieron de esperar a que finalizara la primera guerra mundial. Estos tratados desiguales se extendieron por Asia, de manera que, entre 1842 y 1855, China, Japón, Tailandia, Corea, India e Indonesia hubieron de reducir sus aranceles por debajo del 5 por 100, adoptando una política librecambista. En el Oriente Próximo, Persia firmó ese tipo de tratados desiguales en 1836 y 1857, y el Imperio otomano (Turquía) en 1838 y 1861. Estos países dependientes sólo pudieron desarrollar su industrialización cuando recuperaron la autonomía para fijar la política arancelaria y otras políticas de apoyo industrial, circunstancia que, generalmente, ocurrió después de 1913.

El comercio colonial sólo era para dos metrópolis. En Gran Bretaña suponía un tercio de todas sus exportaciones y en España, un cuarto. Para Francia y Portugal tenía una importancia muy inferior (el 9 por 100) y para Alemania, era des-

8. Véanse Freeman (1989), Reinert (1995, 1996 y 1998), Garraty y Carnes (2000), Chang (2002, 24-32 y 46-49), Kenwood y Lougheed (2003, 69-76), Sklar (1988), Fontana (2003), Roe (1994), Valdaliso y López (2000), Calomiris (1996), Gregory (1994), Westney (1987), Allen (1981), Morishima (1984) y Minami (1994).

preciable. Además, ese comercio colonial estaba concentrado en una o dos posesiones: Argelia y Túnez en el caso de Francia; India para las colonias británicas; Angola para Portugal y Cuba para España. Salvo Túnez, todas estas colonias habían sido adquiridas antes de las colonizaciones de finales del siglo XIX. Desde 1880, las potencias europeas se repartieron el continente africano, y Rusia y Japón crearon imperios en Asia. Las nuevas colonias africanas eran regiones inhóspitas para los europeos, porque estaban poco pobladas y tenían un clima tropical. Las metrópolis impusieron sus derechos coloniales en los territorios africanos donde sus empresarios habían establecido intereses comerciales, pero permitieron que otros países europeos comerciaran con esas posesiones. El nuevo colonialismo no estaba justificado económicamente, pues todas las metrópolis tuvieron una balanza fiscal negativa con las colonias entre 1880 y 1913; incluso el Imperio británico, que tradicionalmente había hecho pagar a las colonias los costes de su defensa y administración, presentó un déficit. Si el nuevo colonialismo no benefició a las metrópolis en su conjunto (aunque sin duda enriqueció a algunos empresarios del Imperio), tampoco lo hizo con las colonias. Este nuevo colonialismo fue impuesto ante la ausencia de un marco institucional apropiado para las actividades empresariales en los países colonizados; la superioridad tecnológica de las metrópolis (Europa, USA, Australia, Rusia y Japón) permitió que la intervención militar en los países atrasados fuese una estrategia muy barata.[9]

6.7. LAS LENTAS MEJORAS DEL MARCO INSTITUCIONAL

La importancia del contexto institucional en el crecimiento económico queda revelada en el caso del Japón: el gobierno Meiji imitó las instituciones occidentales para facilitarlo. Cada pieza se copió de un país diferente: el código penal tuvo influencias francesas; los códigos civil y mercantil y la organización del ejército se adaptaron de Alemania; el Banco Central se imitó de Bélgica y la banca comercial de Estados Unidos; el modelo universitario se copió de este país, mientras que la enseñanza primaria y secundaria se inspiró en los modelos francés y alemán.

La experiencia de los países que se industrializaron en el período 1870-1913 muestra las relaciones entre las instituciones y la industrialización. Aquí nos fijaremos en las siguientes cuestiones institucionales: 1) la democracia y la burocracia moderna; 2) los derechos de propiedad intelectual; y, 3) el gobierno corporativo de las empresas y la formación de cárteles. Dejamos para las dos secciones siguientes el análisis de las instituciones financieras y del surgimiento del Estado del bienestar.

9. Véanse Headrick (1989), Hobsbawm (1999), Chang (2002, 51-54), Bairoch (1993), Johnson (1982), Amsden (2001), Foreman-Peck (1995, 108-113), Kenwood y Lougheed (2003, 133-146), Davies y Huttenback (1986), Chapman (1992), Kimura (1989) y Fildhouse (1981 y 1982).

Las cortapisas al sufragio universal y los orígenes de las burocracias modernas

La segunda industrialización no se realizó en unas condiciones plenamente democráticas. Las Constituciones establecieron sistemas electorales censitarios. Sólo podían votar los varones que superaban una cierta edad (treinta años) y una determinada cantidad de impuestos pagados a la hacienda pública. En Francia sólo podía votar el 0,6 por 100 de la población hasta que, en 1848, se introdujo el sufragio universal masculino, que luego se expandió por otros países. El derecho de voto femenino sin restricciones se implantó mucho después: en Gran Bretaña no se logró hasta 1928, después de intensas campañas «sufragistas»; en España, cuatro años después, durante la Segunda República. Pero aun así, las prácticas electoras eran peculiares. En Italia, en 1882, sólo votaba el 7 por 100 de la población, compuesto por los mayores contribuyentes y los alfabetizados. En los principales Estados alemanes, el sufragio universal no era tal hasta 1918, pues los votantes más ricos (15 por 100 de la población) elegían dos tercios de los parlamentarios. En los países de nueva colonización, la exclusión del voto fue por motivos de raza y de riqueza: en Estados Unidos los varones negros tuvieron derecho de voto desde 1870, pero en el Sur no pudieron ejercerlo, pues se establecieron cortapisas fiscales, de patrimonio y de alfabetización. En resumidas cuentas, los regímenes electorales eran escasamente democráticos, pues había una discriminación por motivos de sexo, patrimonio y raza. Además, la realidad de los procesos electorales introducía prácticas antidemocráticas. Por un lado, la votación secreta no se introdujo hasta el siglo XX, después de que se aprobara en Noruega, en 1884; Francia estableció los sobres cerrados y las urnas para las votaciones en 1913, y Alemania en 1919. Por otro, la corrupción política, los sistemas caciquiles, las compras de votos y el fraude electoral aún rebajaban más la representatividad de aquellos regímenes parlamentarios. En Inglaterra, la corrupción política, los sobornos, las amenazas y las promesas de empleos públicos a los votantes fueron prácticas frecuentes hasta la primera guerra mundial, a pesar de que la Ley de Corrupción y Prácticas Ilegales de 1883 había contribuido a reducir el fraude electoral. En Estados Unidos, a finales del siglo XIX, las irregularidades electorales y la compra de votos eran bastante frecuentes, debido a la corrupción de políticos y funcionarios.

En este período se implantaron las burocracias modernas lentamente, pues, en Europa, eran muy fuertes las persistencias del Antiguo Régimen. La venta de oficios públicos fue sustituida por el «sistema partidista», en el que los empleos públicos eran ocupados por los afiliados al partido del gobierno. De ahí que, en Francia, fuese imposible introducir medidas disciplinarias a los funcionarios hasta la Tercera República (1873). Tampoco pudo desterrarse el nepotismo entre los políticos y los funcionarios, ni siquiera en países como Francia y Alemania. La excepción fue Prusia, que a comienzos del siglo XIX ya había establecido las claves de una burocracia moderna (Weber): oposiciones de entrada, organización jerárquica, sistema de pensiones, procedimientos disciplinarios y seguridad en el

empleo. En Gran Bretaña, la Administración sólo se modernizó después de 1860. En Estados Unidos, la Comisión de Funcionarios, para establecer una burocracia profesional, se creó en 1883; pues bien, en 1891 sólo el 50 por 100 de los funcionarios era seleccionado con pruebas objetivas. Tanto en Europa como en Estados Unidos, el sistema judicial sufrió una fuerte influencia política y los nombramientos (o las elecciones) de los jueces eran pasto de la corrupción. En el Reino Unido, aunque hubo varias leyes anticorrupción (como la mencionada de 1883) no mejoró la elección de los jueces de instrucción, que siguió estando sujeta a una corrupción generalizada. Alemania consiguió establecer, a finales del siglo XIX, un sistema judicial independiente; pero la justicia seguía sin ser igual para todos, pues los delitos de los militares y las clases adineradas tenían una tramitación especial y unas penas menos severas. Este problema de la existencia de «una justicia de clase» se arrastró en Europa y Estados Unidos, al menos, hasta la primera guerra mundial.

La deficiente definición de los derechos de propiedad intelectual

En los países occidentales y en Japón, los derechos de propiedad privada y la liberalización de los mercados interiores habían sido ya establecidos al comienzo de este período. Asimismo, la difusión de los códigos napoleónicos había contribuido a definir legalmente los contratos mercantiles. Cuestión diferente era la seguridad jurídica de los mismos. El mayor crecimiento económico en Gran Bretaña y en sus ex colonias se basó, precisamente, en la mejor definición legal de los contratos y en la mayor seriedad de los gobiernos y la justicia a la hora de defender el cumplimiento de las leyes y de los contratos.

Los derechos de propiedad intelectual, por su parte, estaban muy deficientemente definidos, porque las patentes extranjeras y ciertas invenciones, como las sustancias químicas o farmacéuticas, estaban desprotegidas; asimismo, la comprobación de la originalidad de la invención era muy laxa. Hasta mediados del siglo XIX, la tecnología estaba incorporada en los trabajadores especializados y en las máquinas; por eso, Gran Bretaña había prohibido su salida al extranjero. La derogación de las prohibiciones a la exportación de maquinaria y de técnicos fue tomada por las autoridades británicas cuando ya no eran necesarias. En efecto, a mediados del siglo XIX, las tecnologías industriales habían adquirido tal complejidad que la mera instalación de maquinaria exigía la asistencia técnica del fabricante. Entonces, la presión de los países tecnológicamente más avanzados (Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia) llevó al establecimiento de un régimen internacional de derechos de propiedad intelectual, en la convención sobre patentes de París de 1883, y sobre derechos de autor en la de Berna de 1886. Pero su cumplimiento tardó en implantarse, incluso en los países que habían firmado los convenios. En 1874, la mayor parte de los países actualmente desarrollados (PAD) ya habían aprobado sus respectivas leyes de patentes; Japón la introdujo en 1885. No obstante, algunos países, como Suiza y Holanda, se negaron a establecer un sistema de patentes hasta 1907 y 1912 respectivamente. Estados Unidos no reco-

noció los derechos intelectuales de los extranjeros hasta 1891. La primera ley sobre marcas comerciales fue establecida en Gran Bretaña en 1862, para prohibir la falsificación; en 1887 se endureció esa ley, pero los empresarios extranjeros, fundamentalmente alemanes, siguieron introduciendo productos falsificados. A su vez, los empresarios alemanes se quejaban de que los suizos les copiaban sus patentes.

La generalización de las sociedades anónimas y de los cárteles

El marco institucional influye sobre el comportamiento de las empresas y, en consecuencia, sobre el crecimiento económico. De ahí la importancia de las leyes de sociedades de responsabilidad limitada, de quiebra y suspensión de pagos, de publicidad de las cuentas y, finalmente, de defensa de la competencia. La creación de sociedades anónimas sólo fue permitida con generalidad desde mediados del siglo XIX; por entonces se aprobaron también las modernas leyes de quiebras. Esto impulsó el surgimiento de las grandes empresas industriales. La publicidad de las cuentas financieras todavía tardó más en implantarse. Sólo en 1907 se obligó a las sociedades anónimas del Reino Unido a publicar su balance; en Estados Unidos esa obligación se estableció en 1933.

La protección arancelaria facilitó, lógicamente, la formación de cárteles (acuerdos colusivos formales entre empresas para fijar precios de monopolio y repartirse el mercado y los beneficios extraordinarios) en el interior de los diferentes países, lo que restringió el funcionamiento de los mercados competitivos. Los cárteles internacionales fueron pocos, destacando los del zinc, plomo y raíles. El caso más paradigmático fue el de la Nobel Dynamite Trust Company, creada en 1886; Alfred Nobel estableció empresas en diferentes países y controló el mercado europeo. En 1914 se acordó entre Nobel y Du Pont el reparto del mercado mundial. Los cárteles surgían por el creciente tamaño de las empresas que implicaba la concentración de los mercados; de hecho, la existencia de economías crecientes de escala hacía inviable la competencia perfecta e imponía los mercados monopólicos y oligopólicos. Los cárteles se multiplicaron en Europa; particularmente en ciertos países (en Alemania crecieron de 4 a 385 entre 1875 y 1905) y en ciertos sectores (el carbón y la metalurgia). Las integraciones verticales de empresas fueron frecuentes en Europa, particularmente en la industria química y eléctrica, aunque mucho menos que en Estados Unidos, donde fueron un factor fundamental en la formación de las grandes empresas, que amenazaron con monopolizar el mercado. Sólo los gobiernos podían impedir la creación de cárteles y monopolios, generalmente a través de la regulación. Pero la defensa de la competencia no preocupó a los gobiernos europeos de este período. Al contrario, apoyaron la formación de cárteles, en Francia, en el Reino Unido y, particularmente, en Alemania. En Estados Unidos se aplicó una política diferente. La Ley *antitrusts* Sherman se aprobó en 1890. Pero su aplicación fue inutilizada, cinco años después, por el Tribunal Supremo. De hecho, hasta 1902, aquella ley se utilizó principalmente en contra de los sindicatos obreros. En 1905, se estableció la Ofi-

cina de Corporaciones para investigar los abusos corporativos, que fue integrada en la Ley *antitrusts* Clayton de 1914. La restricción de los cárteles en Estados Unidos favoreció las fusiones entre empresas; no obstante, ambos fueron métodos alternativos de las empresas para asegurarse el control del mercado.[10]

6.8. El apogeo del patrón oro y la instrumentación de la política monetaria

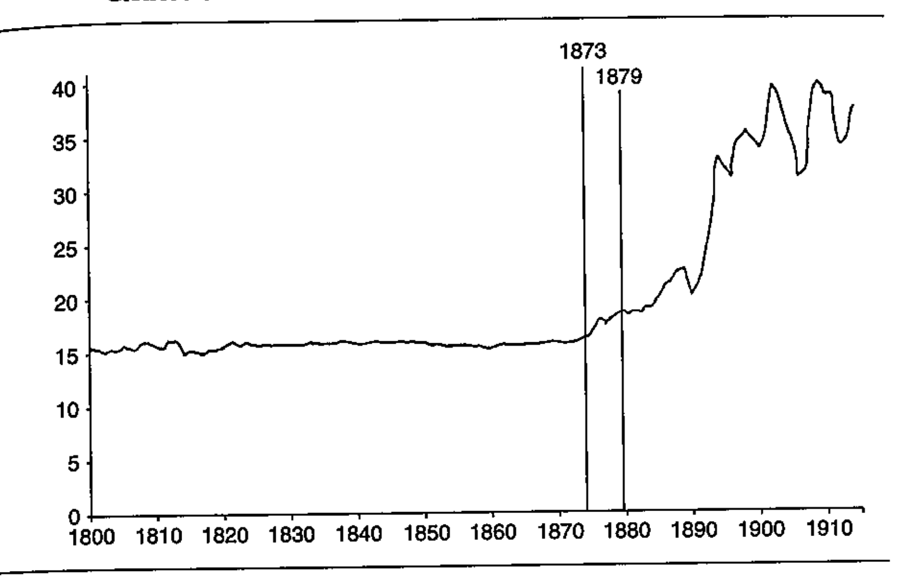
El patrón oro conoció su apogeo entre 1872 y 1914. Cuando las principales economías europeas (siguiendo el ejemplo de Alemania en 1871 y ante el colapso de la Unión Monetaria Latina) se incorporaron al patrón oro, aumentó fuertemente la demanda de oro para uso monetario y, simultáneamente, la oferta de plata, porque se desmonetizó en aquellos países. Con todo, la generalización del patrón oro fue lenta. En 1873, Estados Unidos adoptó nominalmente el patrón oro, pero su divisa no era totalmente convertible en oro y, además, la desmonetización de la plata no se realizó hasta 1893. Otros países adoptaron el patrón oro: Japón (1886), Austria-Hungría (1892) y Rusia (1895). En 1895, los principales países pertenecían al patrón oro, mientras que los países atrasados mantuvieron el patrón plata.

Los precios y las transacciones internacionales

El patrón oro era un sistema de cambios fijos, pues establecía unas paridades oficiales de las divisas frente al oro. Además, exigía la convertibilidad de los billetes en oro a la paridad oficial, el mantenimiento de un encaje de oro en el banco central proporcional a los billetes emitidos, así como la libertad para fundir, importar y exportar ese metal, en barras o en monedas. Bajo estas condiciones, el oro debía tener el mismo valor en todos los países pertenecientes al club del oro, con la diferencia de los costes de los transportes y los seguros, y la oferta mundial de oro debían determinar la oferta monetaria y los precios mundiales. El nivel general de precios descendió entre 1875 y 1896 en los países pertenecientes al patrón oro, como Francia, Alemania, Estados Unidos y el Reino Unido. Inversamente, los precios aumentaron en los que se mantuvieron en el patrón plata, debido a su depreciación frente al oro (gráfico 6.4). La deflación en el ámbito del patrón oro estaba relacionada con el descenso de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria mundial en el período 1872-1892. El descubrimiento de nuevos yacimientos del mineral (especialmente, los de Transvaal en 1886) cambió la coyuntura, pues las existencias mundiales de oro crecieron el doble que en el pe-

10. Chang (2002, 54-58, 78-92), Anderson y Anderson (1978), Blackbourn (1997), Hobsbawm (1999), Clark (1996), Davis y Huttenback (1986), Landes (1969), Crafts (2000), Kindleberger (1978), Tilly (1994), Hannah (1979), Mercer (1995), Gerber (1998), Crafts (2000) y Foreman-Peck (1995, 113-118).

GRÁFICO 6.5. RELACIÓN DE LOS PRECIOS DEL ORO Y DE LA PLATA



FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997).

ríodo previo, lo que provocó el aumento de las reservas de oro de los bancos centrales, ya fuese por la situación favorable de la balanza de pagos (Reino Unido) o por el incremento de la producción de la minería de oro (Estados Unidos). Lógicamente, la oferta monetaria de los países pertenecientes al patrón oro aumentó, arrastrando a su nivel general de precios al alza. Este paralelismo avala la teoría cuantitativa del dinero. No obstante, en esa evolución de los precios también influyeron factores reales, como la oferta mundial de productos, incluida la producción de la minería del oro. Además, los notables incrementos en la productividad de las economías industrializadas se tradujeron en descensos de los precios hasta que, a mediados de la década de 1890, se endureció el proteccionismo y comenzaron a actuar los cárteles que ejercieron un control de mercado, reduciendo la oferta del sector, lo que paralizó los ulteriores descensos de los precios.

El patrón oro facilitó los movimientos internacionales de capital porque eliminó el riesgo de cambio y porque obligaba a los países del club a seguir políticas fiscales y monetarias ortodoxas, lo que reducía el riesgo del país. La financiación internacional era más barata para los miembros del club del oro. En 1889, todas las emisiones de países pertenecientes al mismo en el mercado de Londres tuvieron un tipo de interés inferior que las realizadas por los que no eran miembros. La adopción del patrón oro suponía que los gobiernos perdían la autonomía de su política monetaria y el control de sus tipos de interés; en particular, los países pequeños. También exponía a los países a las crisis económicas, pues los

ajustes ante las mismas no podrían realizarse con devaluaciones, sino aumentando los tipos de interés y soportando disminuciones en los niveles de renta y empleo. Por el contrario, los países que no pertenecían al patrón oro vieron cómo sus divisas se depreciaron frente al oro a la mitad de su cotización inicial, entre 1873 y 1894. Esto permitió incrementar sus exportaciones y sustituir importaciones, pero también incrementó los gastos por los intereses y las amortizaciones de sus deudas externas denominadas en oro, como sucedió en India y Argentina.

Un patrón oro apoyado en las divisas fuertes y en la cooperación de los bancos centrales

Cuando había desequilibrios en la balanza de pagos de un país, la cotización de su divisa en el mercado podía diferir de su paridad oficial. En estos casos, teóricamente había tres mecanismos de ajuste para reequilibrar las cuentas exteriores y volver a la paridad oficial. Primero surgía un cambio en los tipos de interés, seguido de alteraciones en los niveles de renta, de actividad económica y de empleo, y, finalmente, se producían movimientos en el nivel general de precios, debidos a los cambios en la oferta monetaria. La eficacia de estos mecanismos de ajuste dependía de las instituciones de cada país y, fundamentalmente, de que los gobiernos siguiesen las reglas del patrón oro. Así, un superávit en la balanza de pagos implicaba un aumento de las reservas del país, que requería que el banco central aumentase la emisión de billetes, lo que elevaría los precios interiores y las importaciones y reduciría las exportaciones. Por otro lado, un déficit exterior provocaría una salida de reservas, lo que exigiría un aumento de los tipos de interés, con el fin de frenar la salida de oro y de mantener la paridad, que era el objetivo básico de la política monetaria; el incremento del tipo de interés retraería la demanda interior, reduciendo el nivel de renta y empleo, y la exterior, disminuyendo el déficit de la balanza de pagos; finalmente, la disminución de los billetes en circulación reduciría los precios interiores impulsando las exportaciones y retrayendo las importaciones de bienes y servicios, hasta equilibrar la balanza de pagos.

Esto es lo que señalaba la teoría. El problema residía en que los gobiernos no aplicaban estas reglas. Los mecanismos de ajuste del patrón oro fallaban, fundamentalmente, por el lado de los países con superávit en su balanza de pagos, pues ante las entradas de oro, sus gobiernos no reaccionaban emitiendo más billetes, sino que preferían atesorar sus reservas antes que provocar aumentos en sus precios interiores. Al no cumplir estas naciones las reglas, todo el peso del ajuste recaía sobre los países deficitarios, algunos de los cuales tuvieron que abandonar la convertibilidad, ante la imposibilidad de mantener la paridad de su divisa. En general, los bancos centrales eran privados, aunque los gobiernos podían influir sobre sus decisiones. Algunos bancos centrales no tenían las reservas necesarias de oro, como sucedía con el Banco de Inglaterra (porque implicaba pérdidas para los accionistas, ya que el oro no devenga ningún interés). Ello obligaba a este banco central a realizar frecuentes manipulaciones del tipo de interés (generalmente al

alza), que ocasionaban crisis económicas. Por el contrario, el Banco de Francia mantenía unas mayores reservas de oro, lo que permitió mantener el tipo de interés: entre 1904 y 1914, el Banco de Francia sólo lo modificó en ocho ocasiones, mientras que el Banco de Inglaterra lo hizo cuarenta y nueve veces. Los gobiernos franceses no querían elevar los tipos de interés, para evitar los efectos negativos sobre la actividad económica. Las reservas de oro del Banco de Francia eran intocables; para evitar su extracción del país, sus exportaciones voluminosas requerían el permiso del gobierno.

Los gobiernos europeos no respetaron las reglas del patrón oro, porque no utilizaron los tipos de interés para mantener la paridad oficial, sino para evitar las crisis económicas. El mejor estudio disponible muestra que de los once bancos centrales estudiados, sólo en seis países se experimentó una relación inversa entre los tipos de interés y los coeficientes de reservas de los bancos centrales, en el período 1880-1914. Ahora bien, en cinco de estos bancos centrales, los coeficientes de reserva se movieron inversamente a las fluctuaciones cíclicas de las respectivas economías, de manera que, en las crisis económicas, las reservas de oro eran altas y los tipos de interés bajos. Es decir, que los gobiernos estaban practicando una política de estabilización (rebajaban los tipos para que aumentase la demanda) y no siguiendo las reglas para mantener la paridad. En Estados Unidos, por el contrario, los gobiernos respetaron las reglas del patrón oro, por lo que los tipos de interés aumentaban rápidamente cuando las reservas de los principales bancos (los de Nueva York) caían al 25 por 100 de los depósitos, que era el coeficiente de reserva legal. Esto explica que este país sufriese más intensamente las crisis financieras y que, en 1889, hubiese acaparado el 20 por 100 de las reservas mundiales de oro. Finalmente, como los gobiernos de la periferia carecían de cualquier control sobre los tipos de interés, el ajuste de sus desequilibrios exteriores se resolvía mediante descensos en el nivel de renta y de empleo, como fue el caso de Argentina.

El éxito del patrón oro entre 1872 y 1913 ha sido atribuido al funcionamiento automático de los mecanismos de ajuste de la balanza de pagos; si dichos mecanismos fallaban, el déficit (superávit) de la balanza de pagos se acababa solucionando con salidas (entradas) de oro, cuando el tipo de cambio sobrepasase el punto de exportación (importación) del oro. La realidad histórica muestra, por el contrario, que el largo éxito del patrón oro se basó en otros factores. El fundamental fue que el patrón oro se apoyó no sólo en el oro sino también en la solidez de algunas divisas, particularmente la libra esterlina. Casi todos los países (con la excepción de Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y Alemania) mantuvieron una parte de sus reservas en divisas convertibles en oro (precisamente, la libra esterlina, el franco francés y el marco alemán) que eran, además, las que se utilizaban normalmente para saldar las transacciones internacionales. Es decir, más que movimientos internacionales de oro, había flujos de esas divisas. Lo que es lógico, dado que la convertibilidad de las mismas las hacía «tan buenas como el oro», y que, además, tenían un menor coste de transporte. Se calcula que, hacia 1913, esas divisas suponían el 20 por 100 de las reservas oficiales mundiales. El éxito del patrón oro, por tanto, se fundamentó en la confianza que ofrecían esas divisas

fuertes, en particular la libra, basada más en cuestiones políticas que estrictamente económicas, porque los pasivos líquidos del Banco de Inglaterra en manos de extranjeros no estaban cubiertos convenientemente por sus reservas de oro. En menor medida, éste era también el caso del Reichsbank. Pero no el del Banco de Francia, cuyos pasivos monetarios estaban probablemente cubiertos por sus reservas de oro. Otra razón de la longevidad del patrón oro estuvo en las fundadas expectativas que tenían los especuladores de que los gobiernos del club del oro mantendrían la paridad; por ello, sus operaciones de capitales a corto plazo apuntalaban la cotización oficial de las divisas.

Al comienzo del período, la única función que distinguía a un banco central era el monopolio de emisión de billetes. A lo largo del mismo, las graves crisis financieras forzaron a los bancos centrales europeos a asumir la nueva función de prestamista en última instancia. Así ocurrió en la crisis de 1889, cuando el Banco de Francia organizó el salvamento del Comptoir d'Escompte con la colaboración de otros bancos privados. Asimismo, para salvar de la quiebra a la banca Baring (con problemas por el impago de la deuda Argentina en 1890), el Banco de Inglaterra organizó un consorcio financiero y solicitó la colaboración internacional, a la que acudieron los bancos centrales de Alemania, Francia y Rusia, evitando que se creara una crisis financiera internacional. La crisis de 1907 fue grave porque coincidieron pánicos financieros en Egipto, Japón, Alemania y, sobre todo, en Estados Unidos donde quebró el Knickerboker Trust y el sistema bancario cerró las ventanillas, ante la inexistencia de un banco central que ayudase a aquel banco. La cooperación de algunos bancos centrales, particularmente del Banco de Francia y del Reichsbank, ayudó a salir de aquella crisis, que tuvo como resultado la creación, en 1913, del Sistema de la Reserva Federal; no obstante, a este banco central sólo se adhirió, inicialmente, el 30 por 100 de los bancos existentes en Estados Unidos. Posteriormente, esta función de prestamista en última instancia se ampliaría al control de cambios, cuando el mayor intervencionismo de los bancos centrales trató de aislar las economías nacionales de las crisis financieras internacionales mediante el control de los movimientos especulativos de capitales. Ésta sería otra reacción defensiva frente a la primera globalización, que se manifestaría ampliamente en el período de entreguerras.[11]

6.9. EL EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO Y EL SURGIMIENTO DEL ESTADO DEL BIENESTAR

El patrón oro y el equilibrio presupuestario fueron los dos pilares de la política económica del período, que se reforzaban mutuamente. Al mantenimiento del patrón oro también contribuyó, desde luego, la ortodoxia financiera clásica, cu-

11. Véanse Gallarotti (1995), Eichengreen (1987 y 1996), Martín Aceña (1993), Foreman-Peck (1995, 164-173), Martín Aceña y Reis (1999), Capie y Weber (1985), Capie, Mills y Wood (1991), Bordo y Schwartz (1980), Kenwood y Lougheed (2003, 107-117). James (2001, 16-21), Lewis (1978), Kindleberger (1989) y Seabourne (1986).

yos principios exigían unos gastos mínimos del Estado y el equilibrio presupuestario. El patrón oro, por su parte, impedía la financiación de los déficit públicos mediante la expansión de la oferta monetaria, salvo que creciesen las reservas de oro. Ello frenó la inflación y el crecimiento de los gastos públicos a pesar de que, desde la década de 1880, existieron fuertes presiones para aumentarlos, originadas por el establecimiento de los seguros sociales en los países europeos y, sobre todo, por el crecimiento de los gastos militares, particularmente en Alemania, el Reino Unido, Italia, Rusia, Japón y Estados Unidos.

El aumento del gasto público y los seguros sociales

El mayor intervencionismo del Estado implicó, en algunos países, una mayor dimensión del gasto público en relación al PIB; creció más en Alemania e Italia (entre 1880 y 1913, pasó del 10 al 17 por 100) y en Gran Bretaña y Japón (al 14 por 100). Esto incrementó los déficit públicos en Europa y Japón, a pesar del aumento de la recaudación tributaria; para su financiación se emitió deuda pública, cuyo volumen creció bastante. En Estados Unidos esa relación permaneció en el 8 por 100. La excepción fue Francia, donde el gasto del Estado cayó del 11,2 al 8,9 por 100 del PIB. En Estados Unidos predominaron los superávit presupuestarios, pues la oposición al aumento de los gastos públicos era fuerte y, además, la recaudación por el arancel de aduanas creció notablemente. Generalmente, el crecimiento del gasto público, particularmente en educación y obras públicas, fue mayor en los entes locales (Estados regionales y municipios), que en los gobiernos centrales, tanto en Europa como en Estados Unidos. Esto también es cierto para el surgimiento de las empresas públicas, sobre todo en los servicios públicos de red (suministro de agua, gas y electricidad, tranvías, ferrocarriles, puertos).

A partir de 1883, se pusieron los cimientos del Estado de bienestar con el surgimiento de los seguros sociales. El Estado liberal decimonónico no había establecido ningún tipo de seguridad social, lo que había contribuido a agudizar las tensiones sociales y a radicalizar los movimientos revolucionarios. Aquel tipo de Estado se había limitado a promover instituciones de la beneficencia para los menesterosos y Cajas de Ahorros para las clases trabajadoras. Las instituciones de beneficencia decimonónicas sólo atendían a los incapacitados, que tenían que demostrar que carecían de medios económicos y de capacidad para trabajar. El internamiento en esos centros estigmatizaba a los que recibían la beneficencia, entre los que se encontraban los obreros que habían sufrido los riesgos laborales típicos, como los accidentes de trabajo o la jubilación. Incluso había países en los que la recepción de ayudas benéficas privaba del derecho a voto, como sucedió en Suecia y Noruega tras las leyes de sufragio universal masculino de 1898 y 1918. Por su parte, el mercado financiero, de banca y seguros, tenía fallos ostensibles y excluía a las clases trabajadoras; de ahí el desarrollo de las Cajas de Ahorros y Montes de Piedad y de las mutuas obreras. Estas últimas fueron insuficientes para prevenir los riesgos laborales, porque sólo cubrían ciertos riesgos y carecían de una gestión profesional.

Ante la indefensión de los trabajadores frente a unos riesgos laborales previsibles, las instituciones del Estado del bienestar surgieron por la presión ejercida por los sindicatos obreros, cuyas luchas consiguieron algunas de sus reivindicaciones como la libertad sindical. También influyó el establecimiento del sufragio universal masculino, que daba el voto a los obreros y abría posibilidades electorales a los partidos socialistas. Los primeros seguros sociales, empero, fueron creados por Bismarck con dos objetivos: legitimar al Reich alemán, que gestionaba dichos seguros, y frenar el avance del Partido Socialista, que había incluido aquellos seguros en su programa. En efecto, Alemania fue el primer país en establecer el seguro de accidentes de trabajo en la industria (1871) y el seguro sanitario (1883). Los socialistas de cátedra y los economistas de la Escuela Histórica Alemana contribuyeron al surgimiento de los seguros sociales. Francia fue el primer país que introdujo el seguro de desempleo (1905). En el Reino Unido el gobierno liberal de 1908 implantó los seguros de desempleo y de jubilación; en 1909 se estableció el salario mínimo en la industria, y en 1911 se aprobó el seguro de enfermedad. Los demás países europeos introdujeron algunos de esos seguros sociales en este período. Estados Unidos tardó más, pues sólo en 1930 se estableció una ley federal sobre seguros de accidentes.

El surgimiento del Estado del Bienestar fue acompañado por la difusión del impuesto sobre la renta y la introducción de los impuestos sobre las herencias y sobre el patrimonio. Esos impuestos sobre la renta iniciales tenían unos tipos impositivos muy bajos y sólo afectaban a las ingresos más altos. El establecimiento de esta tributación personal implicó un pacto social, en el que las clases privilegiadas se mostraron dispuestas a ceder parte de sus rentas con el fin de mejorar la justicia social y asegurar el orden público, como muestra el caso del Reino Unido, donde el impuesto sobre la renta se generalizó desde 1863; tras 1907 se hizo progresivo, gravando menos a los salarios que a las rentas del capital, y desde 1910 se estableció el *supertax*, que era una contribución complementaria más progresiva. El impuesto sobre la renta progresivo, empero, se estableció por primera vez en Prusia en 1891, donde dos años después se aprobó el impuesto sobre el patrimonio; ambos son considerados los precedentes del modelo de imposición del Estado del Bienestar. En el resto de Europa, el impuesto sobre la renta se difundió a partir de la primera guerra mundial. En Estados Unidos, la ley del impuesto sobre la renta de 1894 fue declarada inconstitucional por el Tribunal Supremo; otro proyecto fue derrotado en 1898, y la Sexta Enmienda para permitir el impuesto federal sobre la renta sólo fue adoptada en 1913.

Las regulaciones del trabajo infantil y de la jornada laboral

Otro de los aspectos que definieron al Estado del Bienestar fue la regulación del mercado de trabajo, debido a las reivindicaciones de las luchas obreras. La Ley de Fábricas inglesa de 1833 prohibía el trabajo de los menores, pero hasta 1872 no se aplicó a la minería. La Ley de Talleres y Fábricas de 1878 limitó el trabajo de los niños mayores de diez años a 30 horas a la semana en las fábricas textiles;

en el resto de los sectores la legislación era más permisiva. En Prusia, hasta 1878 no fue considerado ilegal el trabajo de los niños menores de doce años. La mayor parte de los países europeos limitaron el trabajo infantil en este período. En Estados Unidos, en 1913, todos los Estados tenían leyes que prohibían el trabajo de los niños menores y limitaban la jornada de los mayores; pero el cumplimiento de esas leyes dejaba mucho que desear. En 1916, el Congreso aprobó una ley federal sobre trabajo infantil, pero dos años después el Tribunal Supremo la declaró inconstitucional; hasta 1938 no hubo una ley federal prohibiendo el trabajo infantil en Estados Unidos.

Por otro lado, en el siglo XIX las jornadas laborales eran largas. En el Reino Unido, antes de la Ley de Fábricas de 1844, la jornada laboral excedía las 12 horas. Ésta fue la primera ley que regulaba el trabajo de los adultos; reducía la jornada de las mujeres de 18 a 12 horas y prohibía su trabajo nocturno. Pero los vacíos legales permitían a los empresarios saltarse la norma fácilmente. En la mayor parte de Estados Unidos, en la década de 1890, la jornada legal de trabajo era de unas 10 horas diarias, pero los emigrantes trabajaban 16 horas. No obstante, su cumplimiento fue débil, entre otras cosas porque los jueces estaban en contra de restringir la libertad de los obreros de trabajar cuanto tiempo quisiesen. En Alemania, la media de las horas semanales trabajadas disminuyó de 75 horas en 1850-1870, a 54 horas en 1914. En 1848, el gobierno francés limitó la jornada de trabajo femenino a 11 horas diarias, pero el trabajo de los varones adultos no se reguló hasta principios del siglo XX.[12]

6.10. EL FRACASO DE ESPAÑA DURANTE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN

La economía española apenas creció en este período, en comparación con los países del norte de Europa, compartiendo la experiencia de los países del sur (Bulgaria, Grecia, Portugal y Serbia). En consecuencia, España no se subió al tren de la primera globalización y perdió terreno frente al PIB per cápita de las naciones líderes (Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia) desde 1883. El problema no fue tecnológico sino institucional.

La crisis agrícola, el proteccionismo y la emigración

En España, los ferrocarriles también redujeron los costes de transporte y ayudaron a la creación del mercado nacional. Esto permitió que los trigos norteamericanos pudieran competir con los castellanos. La crisis agraria se manifestó con retraso, en 1882, por el mayor proteccionismo vigente en España. Sólo se salvó la viticultura, que conoció una expansión sin precedentes, debido a las exporta-

12. Véanse Toninelli (2000), Comín y Díaz (2004), Chang (2002, 101-110), Pierson (1998), Blackbourn (1997), Comín (1996b, 123-135 y 171-200), Daunton (2001, 136-374), Bonney (1995), Carlson (1991), Hobsbawn (1999), Larsson (1993), Brownlee (1996, 9-45) y Lindert (2004, 39-188).

ciones de vinos a Francia, que estaba sufriendo la filoxera. Cuando los viñedos se recuperaron, el gobierno francés denunció el tratado de comercio franco-español, y cesaron las exportaciones españolas. Esto coincidió con la expansión de la filoxera por España y, desde 1891, cayó la producción de vino. Esta crisis agrícola y pecuaria generó un descenso de los precios y las rentas agrarias, que redujo la demanda industrial sumiendo a la industria también en la depresión. La recuperación ocurrió tras 1896, en parte por la protección arancelaria, que aumentó los precios interiores y contuvo las importaciones, y por la depreciación de la peseta. La protección impulsó el desarrollo de la industria siderúrgica en Vizcaya, apoyada en los capitales y la experiencia acumulada por los empresarios vascos en la minería y la exportación del mineral de hierro a Gran Bretaña. La localización de esta siderurgia lejos de las minas de carbón fue posible porque los empresarios vascos aprovecharon que los barcos retornaban vacíos, para importar carbón de aquel país con fletes bajos. Esto, a su vez, contribuyó al desarrollo de la marina mercante vasca.

Al comienzo del siglo XX, el crecimiento económico se basó en los siguientes factores: el incremento de la inversión privada; el aumento de la financiación exterior, gracias a las repatriaciones de capital desde las colonias perdidas en 1898 (Cuba, Puerto Rico y Filipinas); la mayor inversión extranjera posibilitada por la estabilización de la peseta, y las remesas de los emigrantes españoles en el exterior, fundamentalmente de América Latina. Asimismo, la agricultura intensiva, en las zonas del Mediterráneo, conoció un auge apreciable, al que se unieron algunos sectores industriales, los transportes y la banca. No obstante, este crecimiento fue inferior al de los países del norte de Europa. Entre las causas destacan la insuficiente inversión pública (por el plan de estabilización de Fernández Villaverde) y la reducida demanda de consumo privado, por el pequeño tamaño del mercado.

No obstante, España no gozaba de buenas condiciones para sumarse a la segunda industrialización. Adolecía de una deficiente dotación de capital humano, como muestra la alta tasa de analfabetismo. Carecía de los recursos energéticos estratégicos (petróleo) y los que tenía eran de mala calidad y caros (carbón). Finalmente, los gobiernos no llevaron a cabo una política industrialista. Se protegieron las ramas agrícolas e industriales ya existentes, y el Estado no apoyó con decisión las empresas privadas, ni con subvenciones, ni con desgravaciones a la exportación, ni con pedidos desde el presupuesto, ni con ayudas a la investigación. Las leyes de construcción de la escuadra (1887 y 1908) no fueron suficientes y la ley de protección a la industria nacional de 1907 careció de efectos prácticos.

En España, el proteccionismo se intensificó con los aranceles de 1891 (Cánovas) y 1906 (Salvador). Tras la experiencia moderadamente liberalizadora del Arancel Figuerola (1869), el proteccionismo había comenzado a difundirse desde 1875, cuando se suspendió la aplicación de la base quinta de aquel arancel, que preveía un descenso paulatino de los aranceles, y en 1877 cuando se recargaron las tarifas arancelarias de algunos productos agrarios. En España los aranceles fueron altos y aumentaron los precios por encima de los vigentes en los mer-

cados mundiales. Al contrario de lo que sucedió en otros países, como Alemania, Suecia o Japón, en España no se realizó una política arancelaria industrialista, sino que se optó por la protección integral, que favorecía a las industrias ya establecidas y a la agricultura no competitiva. La mayor parte de las importaciones españolas se concentraban en materias primas (algodón en rama) y bienes de equipo. Las exportaciones eran principalmente de productos mineros (plomo, cobre, hierro, mercurio) y agrarios, procedentes de la agricultura mediterránea (cítricos, vinos, aceites, frutos). Las actividades exportadoras españolas se enfrentaron a la competencia de los países tropicales y de las zonas templadas, básicamente en los productos mineros (cobre) y los productos agrícolas, que se encontraban con nuevos productos sustitutivos industriales, como los tintes sintéticos o los nuevos lubricantes derivados del petróleo. Esto exigió la reconversión de los productores de aceite hacia su uso como alimento y supuso la ruina de algunos sectores productores de tintes naturales.

España, perdió el tren de la primera globalización. El alto proteccionismo impidió una reasignación de los recursos productivos y un flujo de emigrantes más intenso. Por ello, la productividad de la agricultura siguió siendo baja y la relación entre salarios y renta de la tierra disminuyó, porque el proteccionismo contribuyó a aumentar la retribución del factor escaso, que era la tierra. Con todo, el número de emigrantes creció a partir de 1882; tanto por el efecto expulsión causado por la crisis agrícola y pecuaria, como por el factor de atracción originado por la fuerte demanda de trabajo en Cuba, debida a la abolición de la esclavitud (1880) y al auge de la producción de azúcar, y en Argentina, gracias a la expansión triguera y ganadera. En efecto, las diferencias salariales entre España y Argentina aumentaron a finales de siglo. En España, la emigración se retrasó porque la pobreza impedía emigrar a la mayor parte de la población, lo que fue reforzado por la depreciación de la peseta que encarecía los costes del pasaje. El fracaso de la industrialización y la lentitud de la transición demográfica explican aquel retraso.

Las políticas presupuestarias y monetarias y el marco institucional

Desde 1891, España fue un exportador neto de capital, debido al descenso en las importaciones de capital y el superávit de la balanza comercial. El capital no acudió a pesar de los bajos salarios, por el agotamiento de algunos recursos naturales y porque se mantuvo una política monetaria heterodoxa, pues España no entró en el patrón oro. El Banco de España consiguió el monopolio de emisión en 1874; su función principal era prestar al gobierno. En 1900, Raimundo Fernández Villaverde realizó una reforma tributaria que completó el sistema fiscal liberal, introduciendo la contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria, que gravaba las rentas del trabajo y del capital. España completaba la tributación liberal, cuando en Europa se estaba introduciendo el impuesto sobre la renta y otros tributos progresivos.

A finales del siglo XIX, el colonialismo español era, como el inglés, de tipo defensivo; ante la pérdida del mercado interior, España buscó en Cuba, desde la

Ley de Comercio con las Antillas de 1882, la venta de productos (harina y textiles) que encontraban competencia en el mercado peninsular, a pesar de la protección arancelaria. Su nuevo colonialismo en África fue totalmente improductivo y arrojó, además de la oposición popular manifestada en la Semana Trágica de 1909, una balanza fiscal totalmente desfavorable. La financiación de dicha guerra desequilibró los presupuestos del Estado.

En 1869, se aprobó la Ley de Sociedades por Acciones, que permitió la creación de sociedades anónimas sin requerir la aprobación previa del gobierno y las Cortes. En España, el sufragio universal masculino se estableció en 1891, pero el sistema electoral era bastante imperfecto; mediante el «encasillado» el Ministerio de la Gobernación fijaba de antemano los resultados de las elecciones; es decir, decidía los candidatos que iban a ganar las elecciones en cada circunscripción electoral; el sistema caciquil controlaba los votos y los cambiaba por favores y, donde no era posible, como sucedía en la ciudades, se compraban los votos. Como en los demás países mediterráneos, hasta bien entrado el siglo XX, los funcionarios cambiaban con los gobiernos, según dictaban las normas del sistema partidista; el resultado era la masa de «cesantes» que esperaban a que su partido ganase las elecciones para volver a figurar en la nómina de la administración pública.

A comienzos de la década de 1890 se legalizaron los sindicatos y los partidos de izquierdas, lo que obligó a los gobiernos a estudiar la cuestión social (creando la Comisión de Reformas Sociales) y a la implantación de los seguros sociales, desde 1900 cuando se estableció el seguro de accidentes. En 1908, se creó el Instituto Nacional de Previsión para colaborar con las empresas aseguradoras en la implantación de los seguros sociales. Los avances de éstos fueron lentos. El seguro de retiro obligatorio no se creó hasta 1919. Por lo que se refiere a las condiciones de trabajo, una ley de 1873 prohibió el trabajo de niños menores de diez años; en 1900 se limitó la jornada de trabajo infantil y femenino de 10-14 horas a 6 horas en la industria y 8 horas en el comercio. En España, el día de descanso semanal se fijó en 1904, y la jornada de 8 horas en la industria en 1919. Pero esa incipiente legislación laboral apenas se cumplió, por la inexistencia de una inspección.[13]

6.11. Las lecciones de la primera globalización

Durante la primera globalización, entre 1870 y 1913, coincidieron, por una parte, la integración de los mercados internacionales de productos y de factores, y, por otra, el aumento moderado del proteccionismo y del intervencionismo del Estado, a través del presupuesto y la regulación. Aquella globalización fue posible por la revolución de los transportes y las comunicaciones, así como por los importantes avances técnicos e institucionales, característicos de la segunda re-

13. Véanse Maluquer (2002), Carreras y Tafunell (2004, 185-221), Comín (1996b y 2001), Prados de la Escosura (2003 y 2004), O'Rourke y Williamson (2000, 119-144) y Sánchez Alonso (1995).

volución industrial. A pesar del retroceso del librecambio, empero, las políticas económicas todavía eran bastante liberales, en comparación con las aplicadas antes de 1860 y después de 1914, por lo que no impidieron el avance de la globalización. Al contrario, desde 1870, progresó la integración de las economías europeas y de los países de nueva colonización de zonas templadas, como demuestra la convergencia de los precios de productos y factores. Este proteccionismo moderado también favoreció el crecimiento económico durante «la edad de oro del liberalismo» (de 1875 a 1914) de los países actualmente desarrollados (básicamente, Estados Unidos, Australia, Canadá, Francia, Dinamarca, Alemania, Italia, Japón, Noruega, Suecia y Reino Unido). Sobre todo porque el proteccionismo fue selectivo para determinadas industrias y fue acompañado por políticas económicas más intervencionistas que fomentaron el desarrollo de las industrias nacientes.

A pesar de ese proteccionismo arancelario, las relaciones comerciales no se colapsaron; al contrario, el comercio mundial siguió creciendo porque volvieron a firmarse los tratados comerciales, una vez pasadas las cortas guerras arancelarias provocadas por la crisis agraria. Adicionalmente, desde 1896, la inflación rebajó el proteccionismo real, pues la mayoría de los derechos arancelarios eran específicos (se pagaba una cantidad de dinero por unidad física importada). Por otro lado, el crecimiento económico se vio favorecido porque se establecieron organismos y acuerdos internacionales en las comunicaciones y en los sistemas monetarios, incluida la cooperación entre los bancos centrales para aliviar las crisis financieras. Por otro lado, la libertad de movimiento de las personas y los capitales a través de las fronteras facilitó el crecimiento económico y la globalización. Las migraciones de trabajadores fueron mucho más importantes en la primera globalización que en la actual, y los movimientos de capital fueron del mismo calibre, cuando no superior, en términos relativos. En suma, las economías estaban bastante abiertas al movimiento de mercancías, capitales y personas. En 1913, el coeficiente de apertura (comercio exterior total/PIB) alcanzó un máximo histórico, que no se recuperó hasta finales de la década de 1960.

La globalización, empero, no fue un fenómeno general ni siquiera en Europa, debido a los altos e indiscriminados aranceles que establecieron algunos países. La reinstauración del proteccionismo, tras el breve «interludio librecambista» de la década de 1860, fue una consecuencia de la propia globalización y generó amplios debates entre sus partidarios y sus detractores. Entre los primeros se encontraban, lógicamente, los representantes de los sectores económicos que no eran competitivos internacionalmente. Entre los que se oponían al proteccionismo se hallaban, también lógicamente, los sectores que sí eran competitivos internacionalmente. En general, se establecieron alianzas entre los sectores con mayor fuerza política, que eran los proteccionistas (cerealistas, mineros y siderúrgicos en Europa; industriales y trabajadores de las industrias nacientes en el Nuevo Mundo), que lograron imponerse a los grupos más débiles políticamente, aunque económicamente fueran más competitivos (industria ligera y agricultores exportadores en Europa, y exportadores de alimentos y materias primas en el Nuevo Mundo). La protección selectiva a los sectores con futuro favoreció la industria-

lización en las economías que entonces se estaban industrializando pero que actualmente son países desarrollados.

Por otro lado, el crecimiento económico y la primera globalización tampoco se vieron obstaculizados por las deficientes prácticas de «buen gobierno» existentes, entre 1870 y 1913, en los países actualmente desarrollados. Los avances institucionales fueron lentos, como es natural. Los sistemas políticos dejaban bastante que desear, desde una óptica democrática, y también la administración pública era deficiente en los países que se estaban industrializando. Un factor esencial de la globalización fue la generalización del patrón oro en los países más desarrollados. Las grandes economías asiáticas y los países de la periferia, incluida la europea, se quedaron dentro del patrón plata, adoptando de hecho un sistema fiduciario, en el que los billetes en circulación dejaron de ser convertibles en oro. La evolución de las distintas economías indica que el patrón oro, con sistema de cambios fijos, favoreció la industrialización de los países que pertenecieron al mismo. La actuación de los bancos centrales, con la excepción de Estados Unidos, fue fundamental para estabilizar las crisis financieras que, en este período, fueron globales, en el sentido de que, originadas en cualquier país con un cierto peso, se difundían al resto de las economías, debido a la amplitud del comercio internacional, de los flujos financieros y de la existencia de un patrón de cambios fijos. Los seguros sociales y los gastos del Estado del Bienestar en sanidad y educación comenzaron a constituir una red de seguridad frente al infortunio de los trabajadores, lo que redujo las pretensiones revolucionarias de los sindicatos, introdujo estabilidad en los sistemas políticos y económicos, y contribuyó a mejorar la eficiencia y la productividad de la economía, mejorando la calidad de la fuerza de trabajo y reduciendo las horas perdidas por enfermedad y por huelgas.

El avance del corporativismo (los sindicatos, las patronales, los cárteles) fue una reacción defensiva frente a la integración de los mercados internacionales y también una consecuencia del surgimiento de las grandes empresas industriales y bancarias, tras las innovaciones técnicas de la segunda industrialización. Todos esos organismos presionaron a los gobiernos para que les protegieran de la competencia exterior y de los riesgos de los mercados, de productos y laborales. De manera que el naciente Estado del Bienestar protegió a los trabajadores con los seguros sociales, pero también a las empresas con la nueva política arancelaria, industrial y agraria. La experiencia de la primera globalización muestra que ella misma engendró los mecanismos que, después de 1914, llevarían a su propia destrucción: por un lado, alteró la distribución de la renta sin compensar a los perdedores; y, por otro, provocó inestabilidad en los mercados financieros sin consolidar unas instituciones capaces de frenar las crisis financieras. En definitiva, como reacción frente a la globalización, hubo un retroceso en la política liberal, intensificado desde 1890. Como hemos visto, se instauraron unas moderadas, aunque crecientes, restricciones al comercio internacional, la emigración y los movimientos de capital. Aunque la economía internacional seguía siendo próspera e integrada, estas reacciones frente a la globalización hicieron que, desde 1896, el ritmo de convergencia real entre países se ralentizase. Lo que significa que los países que se esta-

ban industrializando crecieron más que los demás. No obstante, la integración económica internacional no se paralizó hasta la primera guerra mundial. Como se verá en el capítulo 7, la intensificación de las políticas proteccionistas e intervencionistas después de 1914 llevó a la desintegración de los mercados internacionales de productos y factores. El colapso de la globalización ocurrió con la gran depresión de la década de 1930 que, como reacción, llevó aquellas políticas proteccionistas a grados extremos que reforzaron la crisis económica.[14]

LECTURA RECOMENDADA

Harold James, «Introducción. El fin de la globalización y el problema de la depresión», en H. James (2004), *El fin de la globalización. Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid, Turner, páginas 1-30.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Una síntesis analítica de la historia económica de Europa durante esta época se encuentra en el libro de Vera Zamagni (2001), *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica, en las páginas 41-141. Las páginas 117-227 que J. Foreman-Peck (1995), *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Madrid, Prentice Hall, dedica al período 1870-1913 aportan una información detallada y un excelente análisis de las relaciones económicas internacionales. Asimismo, las secciones de G. L. Fontana (2003), «El desarrollo económico de Europa en el siglo XIX», en A. Di Vittorio, A., coor. (2003), relativas a la historia económica europea entre 1870 y 1914 aportarán información complementaria a la que se incluye en este capítulo, particularmente en lo referente a las variables macroeconómicas y demográficas, a los transportes y a las actividades agrarias e industriales. Las cuestiones financieras están muy bien explicadas en Charles Kindleberger (1988), *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Crítica, particularmente en el capítulo 14 dedicado a los «Préstamos extranjeros». Para el estudio del sistema monetario internacional del período puede consultarse B. Eichengreen (2000), *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*, Barcelona, Antonio Bosch editor. Para los aspectos institucionales (Estado y empresa) serán muy útiles las partes dedicadas a este período en los libros de F. Comín (1996a), *Historia de la hacienda pública. I. Europa*, Barcelona, Crítica, y J. M. Valdaliso y S. López (2000). (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica. El trabajo de L. Prados de la Escosura (2004), «Integración internacional y atraso en España: lecciones del siglo XIX», en C. E. Lida y J. A. Piqueras, comps., *Impulsos e inercias del cambio económico. Ensayos en honor a Nicolás Sánchez-Albornoz*, Valencia, Fundación Instituto de Historia Social, estudia el caso español dentro del contexto de la primera globalización analizada en este capítulo. Para ampliar la información sobre la economía de la España de la Restauración son muy recomendables: Maluquer (2002), «Crisis y recuperación econó-

14. Véanse O'Rourke (2000), Capie (1994), Conybeare (1987), Bairoch (1989), Foreman-Peck (1994), Chang (2002, 71-76), Comín (1996b), Clark (1996), Kreutzer (1996), Garraty y Carnes (2000), Foner (1998), Kruman (1991) y James (2001, 1-30).

mica en la Restauración (1882-1913)», en F. Comín, M. Hernández y E. Llopis, eds., *Historia económica de España. Siglos x-xx*, Barcelona, Crítica, pp. 243-283, y el capítulo 4 de Carreras y Tafunell (2003), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.

7. LA ECONOMÍA INTERNACIONAL EN LOS AÑOS DE ENTREGUERRAS (1914-1945)

Xavier Tafunell
Universitat Pompeu Fabra

El período 1914-1945 ha sido, sin duda alguna, el más convulso y menos favorable para el crecimiento económico de la era contemporánea. En las décadas anteriores a 1914 la economía internacional se desenvolvió sin grandes sobresaltos y las economías nacionales progresaron gracias a su creciente interrelación. En las tres décadas posteriores a 1945, el mundo vivió una prosperidad sin parangón, la edad dorada. Entre medio se sucedieron dos guerras mundiales y la gran depresión de los años treinta, haciendo de 1914-1945 la época de menor crecimiento del PIB y el PIB per cápita mundial desde que se difundió la industrialización hasta el presente. Durante esos años aflictivos cobraron una relevancia inusitada los factores monetarios y financieros, así como los elementos distorsionadores del comercio internacional. Tales fuerzas dominaron el devenir de la economía internacional de entreguerras —o de transguerras—, y, por ello, este capítulo se ocupa de modo preferente de estas cuestiones.

7.1. Las consecuencias de la primera guerra mundial

La primera guerra mundial tuvo efectos económicos muy profundos y duraderos. Tanto lo fueron que se hicieron sentir durante todo el periodo de entreguerras, y, en cierto modo, fueron los causantes de un nuevo conflicto —la segunda guerra mundial— aún más espantoso. La hondura de los efectos económicos provocados por la Gran Guerra —como se dio en llamar a la primera guerra mundial— se manifiesta en dos planos de trascendental importancia. Primero, en que puso fin abruptamente al orden que había regido la economía internacional en la segunda mitad del siglo XIX. Segundo, en que tuvo unas derivaciones económicas, sociales y políticas tales que ejercieron una influencia decisiva en la evolución de las economías nacionales y, en suma, en la economía internacional en el transcurso de las dos décadas subsiguientes.

Este capítulo centra la atención en el segundo aspecto. Respecto al primero, apuntaremos, simplemente, que las bases de funcionamiento del capitalismo liberal decimonónico se hundieron estrepitosamente en agosto de 1914, tan pronto como los ejércitos entraron en combate. Todos los países suspendieron inmediatamente el patrón oro, y, tras la suspensión, las transacciones financieras pasaron a estar controladas por los gobiernos y los tipos de cambio fueron fijados administrativamente. Las mercancías tuvieron que salvar entonces grandes barreras arancelarias por la intensificación del proteccionismo. La era del libre movimiento de la mano de obra, del cruce de fronteras sin pasaporte, pasó definitivamente a ser cosa del pasado.

No es fácil desentrañar cuál fue el impacto económico de la guerra. Se trata de una cuestión compleja, en la que intervienen múltiples factores. Una vía de aproximación al tema que allana su comprensión consiste en distinguir entre lo que propiamente constituyen las consecuencias económicas de la guerra y lo que cabe denominar las consecuencias económicas de la paz —empleando la feliz expresión acuñada por John Maynard Keynes para referirse a las funestas repercusiones que habrían de seguirse de las condiciones impuestas por los países aliados a los vencidos en los tratados de paz.

7.1.1. *Las consecuencias económicas de la guerra*

El conflicto bélico tuvo, en esencia, cinco tipos de efectos económicos. Los dos primeros y más aparentes estribaron en los costes humanos y materiales. El tercero residió en los costes financieros, mientras que el cuarto derivó de su impacto desestabilizador sobre los sistemas monetarios y financieros. Una última consecuencia del conflicto, de largo alcance, consistió en los desequilibrios en la economía internacional originados por la temporal conversión de Europa en una economía de guerra.

La destrucción del capital humano y físico

Entre todos los males infligidos por la guerra, aquel que impresionó más a los contemporáneos fue la pérdida de vidas humanas, hasta el punto de que pensaron que representó la principal carga. La Gran Guerra fue una insaciable devoradora de seres humanos. La carnicería en los campos de batalla —en las tristemente célebres líneas de trincheras— superó con creces la sufrida en las guerras precedentes: las bajas militares ascendieron a una cifra (8,5 millones) mayor que la acumulada en todos las guerras habidas en el siglo XIX. No es nada sorprendente que fuese así, teniendo en cuenta el progreso logrado en la capacidad destructiva del armamento y las innovaciones desarrolladas en el campo de la tecnología bélica (como los cañones de gran calibre, la ametralladora y las armas químicas). A los militares fallecidos —y los incapacitados, que ascendieron a un número similar— hay que sumar las pérdidas de población civil. La cifra total en Europa, ex-

cluida Rusia, debió rondar los doce millones. Esto venía a representar un 3,5 por 100 de la población del continente, o, desde otra perspectiva menos lúgubre, el crecimiento vegetativo de la misma durante el periodo bélico. Habría que tener en cuenta, empero, otros costes demográficos, como, por un lado, el déficit de nacimientos y, por otro, las catástrofes demográficas acaecidas después del armisticio que fueron causadas más o menos directamente por la guerra, como la llamada gripe española o los genocidios por conflictos étnicos. Una contabilización completa de las pérdidas no estaría muy alejada del 10 por 100 de la población europea, Rusia excluida. El coste que recayó sobre este último país fue mucho mayor, al combinarse la guerra exterior con la Revolución bolchevique y la consiguiente guerra civil. Es probable que estas tres calamidades se cobrasen más del 20 por 100 de la población rusa existente en 1913.

A pesar de todo ello, si hacemos abstracción del drama humano y consideramos fríamente las repercusiones económicas, la fractura demográfica no tuvo gran importancia. Esto es, al menos, lo que han sostenido los especialistas, basándose en la ausencia de tensiones en el mercado de trabajo de posguerra. En casi ningún país se advierten indicios de escasez de mano de obra durante la década de 1920. Ocurrió más bien lo contrario; la mayoría de países padeció de forma persistente niveles de paro sensiblemente más altos que en los años de preguerra. Pero cabe pensar que las naciones contendientes sufrieron una irreparable merma de capital humano que tuvo que incidir negativamente en su crecimiento a largo plazo, con independencia de que a corto plazo no hubiese escasez de mano de obra.

La primera guerra mundial, como cualquier enfrentamiento bélico, también conllevó la destrucción de bienes de capital. El *stock* de capital físico existente se deterioró no tan sólo debido a los daños provocados por las operaciones militares, sino también porque se paralizó la inversión en nuevos bienes de capital y en el mantenimiento del equipo (con la excepción de las ramas productoras de armamento y bienes estratégicos desde el punto de vista militar). ¿Cuál fue la importancia de esa descapitalización? No existen estimaciones fiables al respecto. Se ha calculado que, en términos globales (para el conjunto de los países beligerantes), el capital perdido por destrucción total representaba alrededor del 3,5 por 100 del *stock* existente en 1914. Esto vendría a equivaler a unos tres o cuatro años de formación de capital. A ello habría que añadir los daños parciales y la ausencia de inversión para el mantenimiento y reposición del equipo. Pero no parece que las destrucciones significasen una devastación masiva del capital, máxime tomando en consideración que apenas afectaron a las fábricas y otras instalaciones industriales y comerciales. Los destrozos se concentraron en las infraestructuras.

Ahora bien, como enfatiza D. Aldcroft, la valoración global debe ser muy matizada al referirse a países concretos. Hubo grandes contrastes. Algunas naciones o regiones quedaron literalmente arrasadas, mientras que otras salieron indemnes. Entre las primeras se encuentran Bélgica, una decena de departamentos de Francia, Austria, Polonia, Serbia y diversas zonas de Rusia. De modo que para algunos países la tarea de reconstrucción fue de gran envergadura y comportó serios problemas de financiación.

Los costes financieros

Los costes financieros de la guerra y su incidencia en los sistemas monetarios y financieros nacionales resultaron más graves, desde un ángulo estrictamente económico, que los costes humanos y materiales. La guerra resultó extremadamente cara. Mucho más de lo que nadie previó. Según los cálculos realizados por diversos historiadores económicos —partiendo de supuestos distintos sobre lo que debe computarse como coste— la factura se elevó a una cifra situada entre 260.000 y 338.000 millones de dólares de la época. Se trata de cantidades absolutamente fabulosas. Suponían un múltiplo del 6 u 8 del total de deuda pública acumulada por el mundo desde principios del siglo XIX. No se previeron mecanismos para pagar una suma tan astronómica. Y es que nadie pensó que el conflicto pudiese durar mucho tiempo. Pero, una vez se entró en una guerra total y de desgaste la consigna pasó a ser ganar a cualquier precio. Ello explica que las potencias beligerantes se despreocuparan de los gravísimos desequilibrios financieros que tendría que generar un gasto tan descomunal. Los ingresos fiscales no bastaron, en ninguna parte, para absorber el gasto militar. De 1914 a 1918, entre el 66 y el 85 por 100 del gasto público en Alemania, Francia y Gran Bretaña no se cubrió con ingresos ordinarios, a pesar de haber aumentado sensiblemente los impuestos. Era inviable descargar sobre éstos el coste de la guerra, dada su enormidad: la presión fiscal tiene unos límites que no pueden rebasarse sin despertar una fuerte resistencia social o incluso una revuelta popular. De hecho, Francia, Alemania y otros Estados que les secundaban recurrieron casi exclusivamente al endeudamiento. Emitieron masivamente deuda, colocada en el interior —mediante las oportunas campañas propagandísticas apelando al patriotismo de los ahorradores—, con vencimientos más bien cortos. La lógica de esta estrategia de financiación era clara: los gobiernos de las principales potencias confiaron en el endeudamiento porque estaban decididos a hacerse indemnizar por el otro bando en cuanto lo hubiesen derrotado. Para empeorar aún más las cosas, las autoridades de los países en lucha se valieron a menudo de la vía de financiación más fácil, la creación de dinero. La suspensión del patrón oro y la subordinación completa de los bancos centrales a los intereses supremos y vitales de los países permitieron emisiones de billetes sin freno. La cantidad de dinero se multiplicó entre cinco y once veces en las principales potencias. Obviamente, un incremento tan desmesurado de la oferta monetaria provocó una intensa inflación, a pesar de los rígidos controles sobre los precios.

Los desequilibrios comerciales y el problema de la deuda exterior

La producción y el consumo de ingentes cantidades de recursos para ser destruidos en el frente conllevaron otra fuente de desequilibrio macroeconómico brutal: el déficit en la balanza comercial y por cuenta corriente. Los países en guerra tuvieron que importar masivamente bienes de los neutrales, a la vez que disminuía

drásticamente su capacidad exportadora. Este desequilibrio comercial tuvo, lógicamente, graves implicaciones financieras. De acuerdo con las reglas del patrón oro, el déficit externo debería haber sido liquidado transfiriendo oro a los países acreedores. Y en parte esto es lo que ocurrió. De ahí que los países que hicieron la función de proveedores acrecentasen espectacularmente el volumen de sus reservas. Entre ellos sobresalió Estados Unidos, que pasó de acaparar el 26 por 100 de las reservas mundiales de oro para fines monetarios en 1913 al 39 por 100 en 1918. Pero las remesas del metal no bastaban para saldar el déficit. Francia e Inglaterra —por no hablar de naciones monetariamente menos sólidas, como Italia— habrían agotado sus existencias del metal si hubiesen tenido que liquidar enteramente su exceso de importaciones. No fue necesario, dado que los bancos norteamericanos concedieron líneas de crédito que permitieron a los aliados europeos financiar grandes volúmenes de compras de mercancías. Por tanto, en el caso de los aliados, al problema de la deuda interna se añadió el de la deuda externa.

La situación de la deuda comercial interaliada al término de la guerra, cuyo montante ascendía a 23.000 millones de dólares corrientes, puede esquematizarse del siguiente modo. Las naciones del bando vencedor estaban en deuda con Estados Unidos (por un importe total cercano a 12.000 millones), mientras que éste no debía a nadie. Por consiguiente, no es de extrañar que la posición de las autoridades norteamericanas fuese la de reclamar la liquidación de las deudas. Los británicos eran quienes debían una cantidad mayor a los norteamericanos (4.700 millones). Pero si conseguían cobrar lo que los demás les debían, estarían en condiciones de devolver a los norteamericanos lo que les habían prestado y de retener una suma muy importante (6.400 millones). Los restantes aliados —encabezados por Francia, con un saldo deudor neto de 3.500 millones— no podrían cumplir fácilmente sus compromisos si no sucedía lo que todos habían sostenido durante la guerra: que los vencidos tenían que indemnizar por los daños causados. Esta exigencia pasó a ser más inexcusable al negarse Estados Unidos a seguir proporcionando crédito o cualquier clase de ayuda financiera para la reconstrucción, y, además, al no facilitar la transferencia de fondos mediante un aumento de sus importaciones de los países deudores (para ser más exactos, por la vía de mantener un déficit en la balanza por cuenta corriente). Las finanzas públicas de las potencias centrales, especialmente Alemania, se verían abocadas a una situación más crítica, ya que las cargas financieras serían agrandadas por las exigencias de los aliados, con lo que les resultaría extremadamente difícil restablecer el equilibrio financiero interno y externo. Volveremos sobre ello más adelante, al analizar los tratados de paz. Finalmente, muchos países, tanto de un bando como del otro, hallaron dificultades para llevar a cabo la recuperación económica al carecer de suficientes divisas para importar los bienes necesarios.

La reestructuración de la economía internacional

La conflagración condicionó mucho la vida económica en la posguerra al conllevar la reestructuración de la economía internacional. La temporal conver-

sión de Europa en una economía de guerra perturbó enormemente la producción a escala planetaria, originando ciertos desequilibrios que no podrían corregirse a corto o medio plazo. Éstos afectarían profundamente a la capacidad de recuperación y crecimiento económico de los países europeos que habían tomado parte en la guerra, y, asimismo, los países atrasados. En el transcurso de la misma las naciones europeas más industrializadas orientaron su aparato productivo con arreglo a las necesidades de una economía de guerra total. Esto comportó cambios estructurales en la economía internacional, puesto que las potencias del Viejo Continente, primero, relegaron la agricultura; segundo, desatendieron los mercados exteriores que tradicionalmente abastecían con sus bienes manufacturados; y, tercero, potenciaron al máximo la producción y la capacidad productiva de las ramas industriales productoras de armamento y bienes estratégicos para fines militares (minería, siderurgia, transformados metálicos, construcción naval). La conjunción de estos factores dio como resultado una sensible alteración del equilibrio económico mundial, en el sentido que declinó el peso de Europa dentro del PIB mundial. Además de eso, en la posguerra se plantearon problemas estructurales de difícil solución, tanto para las propias naciones europeas como para las naciones exportadoras de productos primarios.

El declive económico relativo de Europa se hace visible en los cuadros 7.1 y 7.2. En 1913, los seis países con mayor producción industrial del continente europeo aportaban el 41,2 por 100 del producto industrial mundial, sobrepasando a Estados Unidos en 5,5 puntos porcentuales (véase el cuadro 7.1). A finales de la dé-

CUADRO 7.1. PESO RELATIVO DE LA INDUSTRIA DE DISTINTOS PAÍSES DENTRO DE LA INDUSTRIA MUNDIAL (1913-1929)
(*en porcentaje*)

	1913	*1926-1929*
Alemania	14,3	11,6
Bélgica	2,1	1,9
Francia	7,0	6,6
Gran Bretaña	14,1	9,4
Italia	2,7	3,3
Suecia	1,0	1,0
Rusia/URSS	4,4	4,3
Estados Unidos	35,8	42,2
Canadá	2,3	2,4
Japón	1,2	2,5
India	1,1	1,2
Resto del mundo	14,0	13,6

FUENTE: Maddison (1962), citado en: Departament d'Història i Institucions Econòmiques. Universitat de Barcelona (1997, 98).

cada de 1920 la cuota de la industria norteamericana había subido hasta el 42,2 por 100, mientras que la de los principales productores europeos había caído al 33,8 por 100. Las últimas filas del cuadro 7.1 muestran que Estados Unidos no monopolizó el ascenso: la industria de otros países ganó parte de la cuota que perdió la industria europea. Canadá, India y algún otro país no singularizado en los datos comentados arañaron alguna décima del total mundial. La industria japonesa dio un salto más espectacular, al doblar largamente su participación. ¿A qué respondían estos cambios? La respuesta básica es bastante simple: en el transcurso de la contienda, las economías industrializadas europeas descuidaron los mercados exteriores al concentrar el esfuerzo productivo en los bienes requeridos por los ejércitos. Las industrias norteamericana y japonesa aprovecharon esta circunstancia para capturar un buen número de tales mercados (de hecho, ya venían haciéndolo de forma poco perceptible desde hacía un par de décadas). Hubo algunos que no consiguieron conquistar, debido a que, ante el vacío de productos europeos, ciertos países decidieron seguir una estrategia de sustitución de importaciones. Para ellos —de la periferia del Continente, como España, o de regiones escasamente industrializadas pero altamente integradas en los mercados mundiales, como el cono sur latinoamericano— el aislamiento de la Europa más desarrollada les deparó oportunidades de potenciar una industria autóctona en líneas productivas de bajo contenido tecnológico.

CUADRO 7.2. TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ANTES Y DESPUÉS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL
(*en porcentaje*)

	1913	*1926-1929*
Alemania	4,3	0,1
Bélgica	3,6	0,4
Francia	2,6	2,4
Gran Bretaña	2,6	–0,8
Holanda	4,6	2,3
Italia	3,1	2,4
Suecia	3,4	2,3
Suiza	3,6	0,1
Europa occidental	3,0	0,7
Estados Unidos	3,2	3,0
Canadá	4,6	4,5
Total mundial	3,4	2,2

FUENTE: Maddison (1962), citado en: Departament d'Història i Institucions Econòmiques. Universitat de Barcelona (1997, 98).

Una vez terminada la guerra, ya no se retornaría a la situación anterior. Esos países tendieron a levantar barreras al comercio para proteger sus nuevas industrias. Los bienes manufacturados del Viejo Continente encontrarían aún más dificultades para desbancar a sus competidores norteamericanos y nipones en los mercados en que se hicieron fuertes y que, por razones geográficas, caían en su área de influencia (el continente americano, la cuenca del Pacífico). Por ambos motivos, a la industria europea se le cerraron muchos mercados. El cuadro 7.2 lo refleja. Los sectores exportadores de Europa —considerada globalmente, y haciendo ahora abstracción de las diferencias nacionales— se mantuvieron estancados durante la posguerra. Esto marca un agudo contraste con su situación previa al conflicto y con el resto del mundo (si las exportaciones mundiales aumentaron en la década de 1920 a un ritmo inferior al de los años 1910-1913 —un 2,2 por 100, frente al 3,4 por 100— fue a causa justamente del casi absoluto estancamiento de las exportaciones europeas). Llevó tiempo hasta que las viejas economías industriales europeas percibieron que su retroceso relativo obedecía a un cambio estructural, y les costó todavía más adaptarse a la nueva situación. Ésta exigía una reasignación a gran escala de recursos económicos, consistente esencialmente en la retirada de los sectores industriales maduros. La reconversión productiva habría de ser particularmente dolorosa y complicada debido a que algunos de los sectores que se enfrentaban a excesos de capacidad productiva por la contracción de la demanda exterior formaban parte de aquel conjunto de actividades que habían sido potenciadas en extremo durante la contienda, como, por ejemplo, la minería del carbón, la siderometalurgia o la construcción naval.

Los problemas originados por los cambios estructurales acaecidos en la economía internacional durante la guerra no quedaron circunscritos al sector industrial ni a los países europeos. Hemos mencionado anteriormente el sector agrario. Durante el transcurso de la guerra, la producción agrícola de los países beligerantes se contrajo, a causa de la movilización masiva de la fuerza de trabajo. Los precios subieron intensamente, más de lo que lo hicieron los precios de los bienes no agrícolas. Si a esto añadimos que las naciones en guerra facilitaron al máximo la importación para atender sus necesidades de alimentos y materias primas, tenemos reunidos los elementos que estimularon poderosamente el crecimiento de la agricultura en el resto del mundo. Las áreas de cultivo y la producción aumentaron por doquier. Finalizado el conflicto, la agricultura europea —no así la rusa— volvió a una situación de normalidad y recobró los niveles productivos prebélicos. De nuevo, los agricultores europeos reclamaron, y obtuvieron, el amparo del arancel o medidas de protección aún más contundentes (el malestar del mundo rural fue el caldo de cultivo de extremismos políticos, como el fascismo italiano). Entonces se manifestó un exceso de oferta de productos agrarios (alimentos y materias primas) a escala mundial. Puesto que tal sobreoferta era de naturaleza estructural, se tradujo en una continua presión deflacionista. Desde 1920 los precios de los productos agrarios experimentaron fuertes caídas. Esto acarreó gravísimos problemas para las economías atrasadas. Al estar especializadas en la exportación de bienes primarios, la caída de los precios deterioraba seriamente la balanza de pagos. Los gobiernos de estos países intentaron frenar la desvalori-

zación de las exportaciones rebajando los volúmenes producidos. Para ello se endeudaron con el exterior. Con los capitales obtenidos a préstamo en el extranjero financiaron la acumulación de *stocks*. Pero esta estrategia acabó siendo completamente contraproducente. La producción agrícola raramente disminuye, dado que la reacción natural de un agricultor ante una caída de precios es producir más para mantener sus ingresos, y no menos. Si el gobierno de un país consigue restringir la producción tomando medidas enérgicas, otras naciones productoras neutralizarán esa acción. De manera que el gran número de agentes y países productores hizo inefectiva, o simplemente impracticable, cualquier política de cartelización. Siendo imparable la tendencia deflacionista, las economías productoras de bienes primarios tan sólo pudieron sostener su crecimiento, o incluso estabilizar sus niveles de renta, mediante un endeudamiento creciente con el exterior. Cuando estalle la crisis y se combine el desplome de los precios con una retirada de los préstamos y la inversión extranjeros, el ajuste al que se verán obligadas estas economías será brutal e intensificará la crisis económica internacional.

7.1.2. *Las consecuencias económicas de la paz*

El eminente economista Keynes, en un famoso opúsculo que le dio una gran proyección pública, formuló una crítica sumamente incisiva, cuyo acierto quedó muy pronto demostrado, respecto a las condiciones establecidas por los tratados de paz (firmados en 1919 y 1920 por los países aliados con, por separado, Alemania, Austria, Hungría, Bulgaria y Turquía). Las nocivas consecuencias económicas de la paz derivaron de dos medidas punitivas tomadas por los aliados: 1) la recomposición del mapa político de la Europa central y oriental; y 2) el intento de exigir a Alemania inmensas indemnizaciones en concepto de reparaciones de guerra.

El nuevo mapa político

Confrontando los mapas salta a la vista que el desenlace del conflicto se tradujo en modificaciones muy importantes en la configuración de los Estados europeos. Desde las guerras napoleónicas nunca ha habido tantos cambios de fronteras políticas. Casi todos los Estados del continente se vieron afectados. Los perdedores fueron, en esencia, cuatro: Alemania, Rusia y los imperios otomano y austro-húngaro. Los tres primeros sufrieron sensibles amputaciones territoriales. Alemania perdió el 13 por 100 de su territorio, sin contar las colonias. De su parte occidental le fueron arrebatadas Alsacia-Lorena y el Sarre, que eran ricas regiones agrícolas, mineras e industriales. De su parte oriental fue desgajada una zona de Prusia que se integró en Polonia. Rusia sufrió mayores pérdidas territoriales en términos absolutos, de las que nacieron diversos nuevos Estados: Finlandia, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia (este último sólo parcialmente, aun-

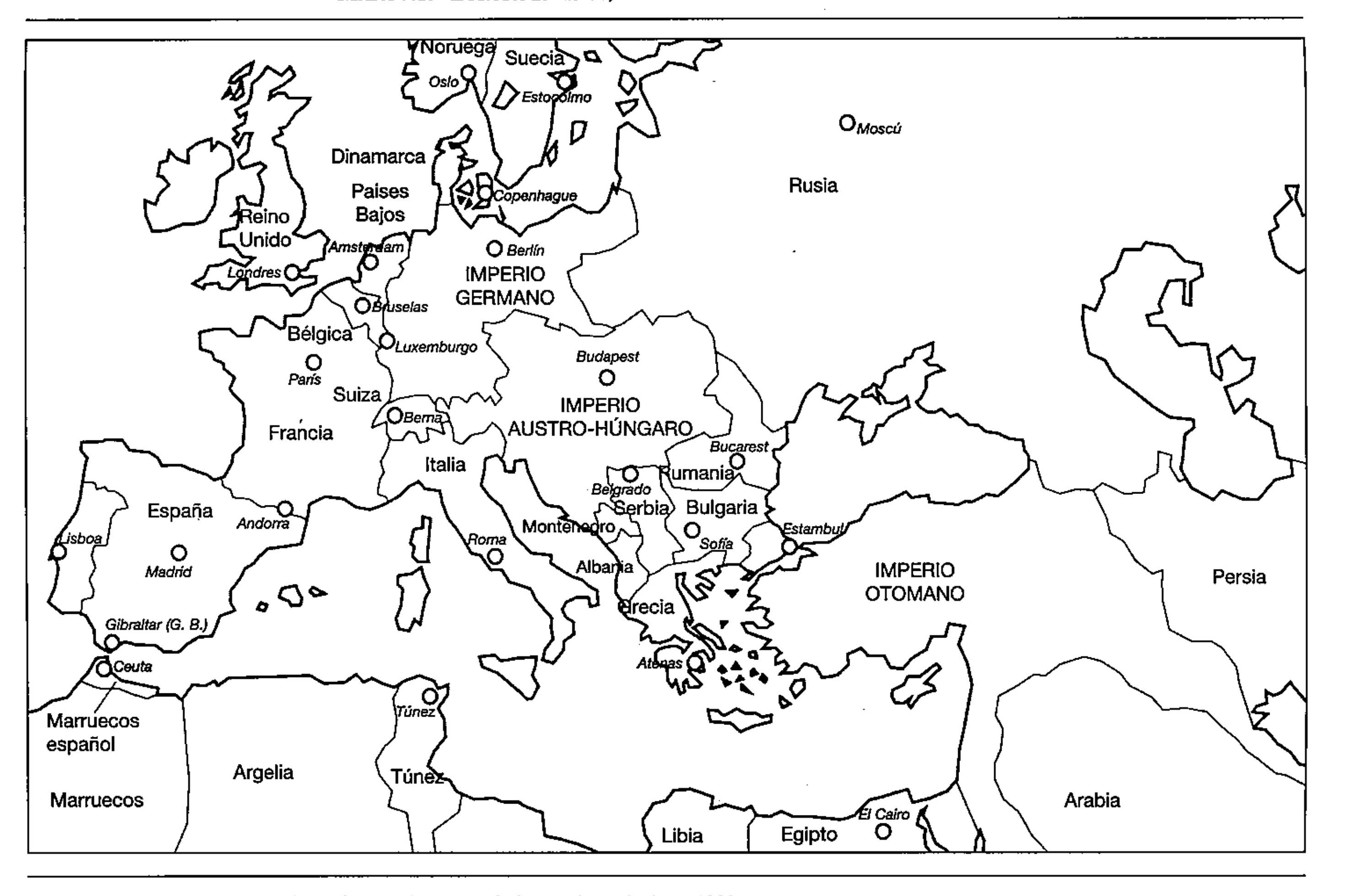
que por otro lado habría que añadir que Rumania incorporó el antiguo territorio ruso de Besarabia). Los aliados tuvieron aún menos reparos y cortapisas para cercenar el Imperio otomano; de modo que Turquía se vio privada de todo el inmenso territorio que había poseído en la península arábiga y en el Próximo Oriente. Ese territorio políticamente unificado en 1914 dio paso a una división que es, en esencia, la existente en la actualidad. Desde una perspectiva europea, el mayor trastorno fue ocasionado por la desmembración del Imperio Austro-Húngaro. Se procedió a su descuartización, repartiéndose las porciones resultantes en siete estados: una Austria y una Hungría achicadas, una porción para Rumania, otra para Italia, una mayor para la Polonia recién creada y otras dos para sendos nuevos estados: Checoslovaquia y Yugoslavia. En total, de la remodelación del mapa político europeo surgieron doce nuevas entidades políticas y 20.000 kilómetros adicionales de fronteras terrestres.

La fragmentación política provocó graves trastornos en los sistemas productivos y en el comercio de la región centro-oriental europea. Zonas que en términos económicos formaban un mercado nacional único fueron divididas y asignadas a diversos estados. Si todo proceso de integración económica aumenta notablemente el bienestar de las economías participantes, cualquier proceso de desintegración económica acarrea una sensible pérdida de renta para los miembros que se dividen; máxime si, como ocurrió en este caso, da lugar a dislocaciones irracionales desde una perspectiva económica. La región se vio inmersa en toda clase de procesos de desvertebración económica. Los mercados se empequeñecieron, con lo cual los recursos económicos se asignaron de forma menos eficiente. Los nuevos Estados tuvieron que afrontar costosas inversiones para remodelar las infraestructuras con el fin de adecuarlas a los ejes del nuevo mercado interno. Más aún, algunas de estas entidades políticas tenían una base económica precaria y ninguna recibió ayuda del exterior (a lo sumo, tuvieron posibilidades restringidas de obtener capitales a préstamo). A pesar de su manifiesta debilidad económica, todos esos nuevos Estados se dotaron de una moneda y una hacienda propias, de unas políticas públicas independientes. Y sus escasas fuerzas para medirse con los grandes países les inclinaron a protegerse fuertemente contra la competencia exterior, con lo que incitaron a otros países a elevar sus barreras arancelarias. Para colmo, la inestabilidad institucional de muchas de estas naciones condujo a que acometieran reformas agrarias, lo que desató nuevas tensiones y problemas políticos y complicaciones económicas.

Las reparaciones

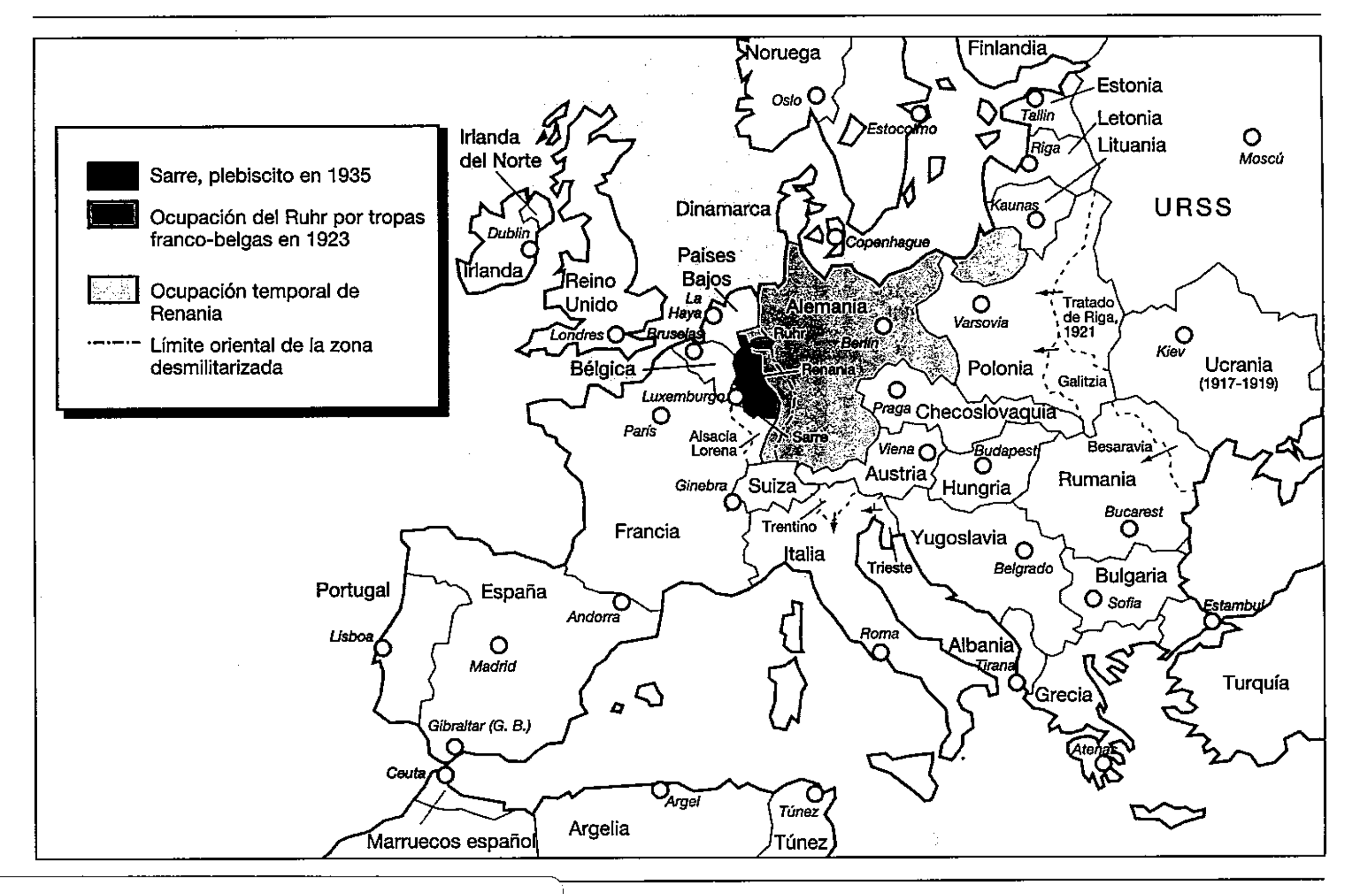
La segunda consecuencia económica nefasta de los tratados de paz radicó en las reparaciones de guerra. Se trataba de una cuestión clave para los aliados europeos, sobre todo para aquellos que debían afrontar una reconstrucción más costosa, o bien tenían una deuda mayor con otros países aliados —unos y otros venían a ser los mismos: Francia, Bélgica y, muy por detrás, Italia—. Si los perdedores no pagaban, sería la ruina para las finanzas francesas y belgas (al menos, eso es lo

Mapa 7.1. Europa en 1914, antes de la primera guerra mundial



Fuente: Basado en Georges Duby, *Atlas Histórico Mundial*, Barcelona, Debate, 1989.

MAPA 7.2. EUROPA DE 1919 A 1923



rcelona, Debate, 1989, p. 84.

que pregonaban sin cesar los políticos de ambos países). Pero, si se obligaba a Alemania a indemnizar a los aliados por el coste de todos los bienes destruidos, como exigían los franceses, la flamante República de Weimar caería en el colapso financiero y el caos social. Ante el dilema, las potencias aliadas mantuvieron posiciones claramente distanciadas. Los norteamericanos se oponían a que sus socios ahogasen económicamente a Alemania. Pero no ofrecían ninguna solución, o más bien la brindaron sólo después de que la hiperinflación desarbolase a las antiguas potencias centrales. Franceses y británicos defendían que no sería posible estabilizar las finanzas y las monedas en tanto no se resolviera el problema de la deuda internacional, por lo que intentaron que las deudas interaliadas y las reparaciones se negociasen en un único paquete. Estados Unidos se negó en redondo a que se adoptara semejante estrategia e insistió con mayor vehemencia en la devolución de las deudas comerciales. La inflexibilidad norteamericana hizo que los franceses reclamasen con más encono el pago de las reparaciones, lo que acabó teniendo funestos resultados para todas las partes involucradas.

La carga impuesta a Alemania fue decidida en 1921 por un organismo *ad hoc* creado en aplicación del Tratado de Versalles (la Comisión de Reparaciones). La cantidad definitiva fue fijada en 132.000 millones de marcos oro (33.000 millones de dólares oro), tras un largo tira y afloja sobre una primera propuesta más disparatada, y sin contar las sumas que los aliados se cobraron de inmediato en especie mediante la requisa de una parte de la flota mercante, ganado, materias primas y equipo industrial, además de los activos en el extranjero y la detracción de una fracción de las exportaciones. Era una cifra astronómica, aún fraccionada en las 42 anualidades establecidas. Cada uno de estos plazos anuales representaría, al menos al comienzo, algo así como el 6 por 100 del PIB de Alemania. Las autoridades germanas alegaron que el país no podría soportar una carga tan gravosa. Aunque hubiese tenido la capacidad de hacerlo —en circunstancias normales, no debiendo llevar a cabo la reconstrucción económica— se habría planteado igualmente el problema de la transferencia. Los aliados exigían a Alemania que pagase en oro. Esto requería no tan sólo que los alemanes restringiesen drásticamente su consumo interno, sino que exportasen más de lo que importaban. Este objetivo era prácticamente imposible de conseguir, al no dar las grandes economías ninguna facilidad a los productos alemanes; al contrario, la mayoría de países tendieron de forma subrepticia a elevar la protección para sus industrias.

La resistencia de Alemania a pagar la indemnización impuesta exasperó a Francia y Bélgica, que, como medida de fuerza ocuparon con sus tropas la región del Ruhr en enero de 1923. La ocupación fue un fracaso absoluto para los invasores y una catástrofe para los invadidos. Es la típica acción que no da un resultado de suma cero —lo que uno pierde lo gana otro—, sino un valor negativo para todos los participantes. El sistema fiscal y monetario alemán se hundió en pocos meses, y con él desapareció la capacidad de pago de las reparaciones. Más adelante trataremos la cuestión relativa a cómo los aliados recompusieron dicha capacidad. Pero debe ya quedar claro que la concepción punitiva estaba abocada al fracaso por el sistema de relaciones existente entre las economías de los antiguos beligerantes. El pago de reparaciones, y también de las deudas comerciales, re-

sultó impracticable cuando se rompieron los flujos de las inversiones exteriores y estalló la crisis al término de los años veinte. Al final, Alemania acabó pagando sólo una pequeña parte de la factura. La cifra total está sujeta a discusión, aunque puede asegurarse que no superó una cuarta parte, y, con mayor probabilidad, se situó en torno a una sexta parte. El volumen de la deuda interaliada liquidada no superó las proporciones anteriores, lo que muestra la ligazón existente entre ambos tipos de deuda y revela el desdichado planteamiento de los países aliados a la hora de afrontar la construcción del mundo de posguerra. Los europeos quedaron atrapados en una visión nacionalista estrecha —también de la reconstrucción— y en el deseo de venganza, mientras que los norteamericanos no entendieron que Europa necesitaba imperiosamente su ayuda económica. Los acreedores (reales o supuestos) cobraron al fin sólo una pequeña porción de las deudas, y a costa de que la economía internacional perdiese a cambio grandes oportunidades de estabilización y crecimiento.

7.2. La fallida estabilización de 1920

La restauración de la estabilidad monetaria y financiera a la salida de la guerra tenía dos vertientes, una interna y la otra externa. Los países se enfrentaban, pues, a la necesidad de estabilizar la capacidad de compra de su moneda tanto en el interior como en el exterior. El primer objetivo implicaría cortar la inflación. El segundo se alcanzaría, según creían los gobernantes de la práctica totalidad de naciones, mediante el restablecimiento de un tipo de cambio fijo —el de preguerra, a ser posible— y el retorno al patrón oro. Respecto a ambas cuestiones, es necesario analizar, cuando menos, los cuatro aspectos siguientes: 1) las dificultades con que toparon los países para atajar los procesos inflacionarios; 2) la forma en que se restauró el patrón oro, lo cual nos conducirá a plantearnos las causas de su fragilidad; 3) las políticas monetarias de las principales potencias; y 4) la función desempeñada por los movimientos de capital, primero como fuerza estabilizadora del régimen monetario internacional y, más tarde, como factor desestabilizador del mismo. Vayamos por orden.

7.2.1. *La lucha contra la inflación*

La primera guerra mundial generó una inflación sin precedentes por su alcance e intensidad. Ninguna economía escapó a ella: la inflación fue, por primera vez, de escala mundial. Además, los precios aumentaron a un ritmo muy elevado: se doblaron, o más que doblaron, en casi todos los países en tan sólo cinco años; es decir, crecieron anualmente a tasas de dos dígitos, con algunas excepciones, como Australia (véase el cuadro 7.3). El fenómeno cogió desprevenidos a los contemporáneos, que, en un primer momento, fueron víctimas de la ilusión monetaria. Las raíces de esta brusca alza general de los precios se encuentran, por un lado, en el desequilibrio entre la oferta y la demanda en los mercados de pro-

CUADRO 7.3. ÍNDICES DE PRECIOS AL CONSUMO (1915-1929)
(1914 = 100)

	Alemania	*Austria*	*Francia*	*Italia*	*R. Unido*	*Suecia*	*EEUU*	*Australia*	*Japón*
1915	125	158	120	109	124	115	102	113	94
1916	165	337	135	155	143	130	115	117	102
1917	246	672	163	224	176	159	138	116	122
1918	304	1.163	213	289	200	219	169	120	161
1919	403	2.492	268	331	219	257	193	133	213
1920	990	5.115	371	467	248	269	194	158	224
1921	1.301	9.981	333	467	224	247	169	150	210
1922	14.602	263.938	315	467	181	198	165	141	210
1923	15.437 mm[a]	76	344	481	176	178	168	151	206
1924	128	86	395	580	176	174	168	149	207
1925	140	97	424	618	176	177	173	153	211
1926	141	103	560	547	171	173	171	158	203
1927	148	106	593	511	167	171	167	157	202
1928	152	108	584	503	167	172	165	158	196
1929	154	111	621	476	167	170	165	161	192

NOTAS: a = 15.437.000.000.000, respecto 1914 = 100
FUENTE: Maddison (1991, 201-202).

ductos provocado por el propio conflicto, y, por otro, en el incremento de la cantidad de dinero. Mientras la demanda agregada tendió a aumentar de forma explosiva por las insaciables necesidades de la maquinaria bélica, en la oferta se produjeron colapsos y dificultades para aumentar de forma sostenida los suministros debido a las interrupciones y la rarificación del transporte de materias primas, productos energéticos y, en general, de toda clase de bienes. Ahora bien, no todos los países padecieron la inflación con igual intensidad. El cuadro 7.3 pone de manifiesto que fue mayor para los beligerantes que para los neutrales. Los datos también muestran que entre los primeros hubo diferencias apreciables, que, esencialmente, fueron debidas a la distinta magnitud de los trastornos del sistema productivo y al desigual recurso que hicieron los gobiernos a la financiación inflacionista del gasto público mediante la emisión monetaria.

El control de la inflación en la posguerra

Las diferencias se mantuvieron y acentuaron en la posguerra. Porque la inflación no finalizó con el cese de las hostilidades en casi ningún lugar. Hubo un grupo de países que lograron detenerla hacia 1920, para, a continuación, invertir la tendencia; es decir, consiguieron que los precios disminuyesen gradualmente (aunque no al extremo —ni mucho menos— de retornar al nivel de partida de

1914). La mayoría de ellos habían mantenido la neutralidad durante el conflicto. Debe subrayarse que también formaran parte de ese grupo dos grandes potencias aliadas: Gran Bretaña y Estados Unidos. Dicho grupo de países tuvo éxito en la lucha antiinflacionista gracias a que sus finanzas públicas no sufrieron desequilibrios muy graves y a que aplicaron con decisión y de manera duradera políticas deflacionistas severas. Sus gobernantes llevaron a cabo con determinación drásticos recortes del gasto público y fuertes subidas de impuestos, a la vez que sostuvieron políticas monetarias marcadamente restrictivas. Una estrategia de esta índole acarreó, por lo general, un gran coste en términos de crecimiento y empleo. Gran Bretaña vivió durante toda la primera década de posguerra en una situación de estancamiento que la mantuvo ajena al ambiente de los «felices años veinte» disfrutado por otras naciones. En el caso de las escandinavas —emuladoras de la ortodoxia monetaria británica (véase Suecia en el cuadro 7.3)— pagaron un precio aún más alto por haber vencido la inflación: cayeron en una recesión casi tan dura, y más prolongada, que la sufrida a raíz de la crisis de 1929. Eso sí, tanto las economías mencionadas como las restantes que llevaron a cabo sin desfallecer ese tipo de políticas se vieron recompensadas por la posibilidad de poder volver al patrón oro a la paridad de preguerra. Para Gran Bretaña, como veremos, el «premio» no era en absoluto banal, y lo persiguió con denuedo.

Hubo un segundo grupo de países que durante mucho tiempo se vio impotente para cortar la inflación. No consiguió ponerle freno hasta la segunda mitad de la década —en torno a 1926 o 1927—, y tras haber acumulado sus monedas una grave pérdida de poder adquisitivo interno: en Francia e Italia, los precios se multiplicaron por seis; en Bélgica, por siete; en Finlandia, por doce. La mayoría de los países que tomaron parte en la guerra en el bando aliado se encontraron en esa situación. Si se vieron aquejados por una inflación tan aguda y persistente fue debido a los problemas que afrontaron para reconstruir sus economías, y, sobre todo, para reequilibrar sus finanzas públicas. El reparto de los costes de la guerra generó graves tensiones entre los diversos sectores sociales. Los grupos sociales pugnaron para evitar que la carga recayese sobre ellos, lo cual se tradujo en una enorme conflictividad e inestabilidad políticas. Esto tendió a dar como resultado un comportamiento proinflacionista de los gobiernos, bien fuese porque acomodaron las demandas sociales con incrementos adicionales del gasto, o bien porque los responsables de las haciendas públicas comprendieron que la inflación representaba una inestimable ayuda para rebajar el valor real de la deuda pública acumulada. Pero, dado que las autoridades de esos países suscribieron los principios de la ortodoxia monetaria y fiscal, y, consecuentemente, dirigieron los esfuerzos de la acción política en el ámbito económico a la restauración del patrón oro, no sucumbieron indefinidamente a las pulsiones inflacionistas. Al final, encarrilada o completada la reconstrucción y apaciguadas las tensiones sociales (en algunos casos, a costa de la destrucción de la democracia), las medidas estabilizadoras se impusieron.

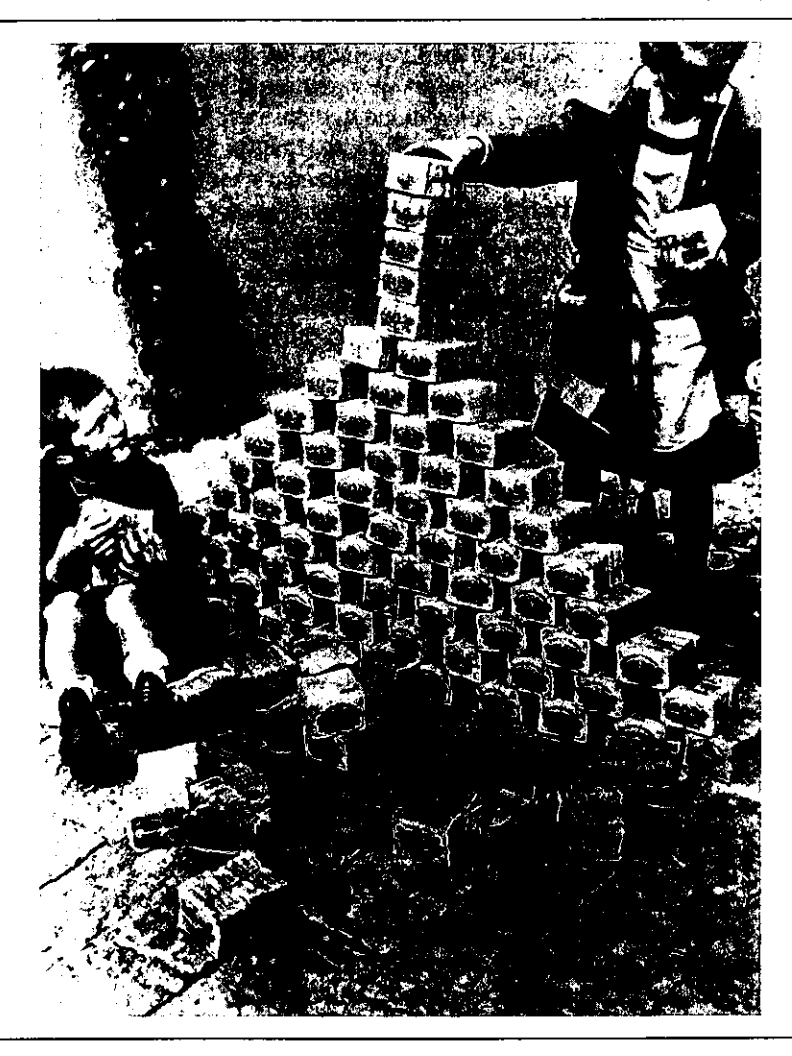
La hiperinflación

Los problemas del grupo anterior parecen carecer de importancia comparados con los que padecieron aquellos países que perdieron absolutamente el control sobre los precios. En concreto, hubo cinco que pasaron por la traumática experiencia de la hiperinflación: Alemania, Austria, Hungría, Polonia y Rusia-URSS. Figuraron entre ellos las principales potencias centrales (el cuadro recoge dos: Alemania y Austria). Esto no es, desde luego, nada casual, como se desprende de lo señalado en el apartado anterior. Por la misma razón, no debe extrañar hallar aquí un Estado como Polonia, nacido de recortes territoriales de Alemania y Rusia, así como de la desmembración del Imperio Austro-Húngaro (junto, naturalmente, con los nuevos estados austriaco y húngaro). La hiperinflación ruso-soviética fue consecuencia del colapso de su hacienda durante la guerra civil resultante de la revolución protagonizada por los bolcheviques.

La hiperinflación más espectacular y trascendental fue, sin duda, la que se abatió sobre Alemania en 1922 y 1923. El factor desencadenante, como siempre, radicó en la emisión excesiva de billetes por parte del banco central. La creación de numerario creció de manera desmesurada para financiar un déficit presupuestario, que, a su vez, aumentó desbocadamente al combinarse el endeudamiento de la guerra, los gastos de la reconstrucción y las cargas del coste de la ocupación y las reparaciones. La enormidad del déficit condujo a que la deuda se autoalimentase a gran velocidad y con creciente aceleración, activándose el conocido efecto «bola de nieve». La espiral creación de dinero-subida de precios no tardó en traspasar el punto crítico de no retorno a partir del cual los precios escapan a todo control y fuerzan a multiplicar sin cesar la circulación de numerario, reduciéndose rápidamente el valor de la moneda hasta situarse virtualmente en cero. Los precios, medidos en marcos, llegaron a multiplicarse ¡un billón de veces! Llegado este punto, no quedó más remedio que hacer tabla rasa y crear una nueva moneda que inspirase suficiente confianza al público para emplearla sin restricción por su valor nominal. Pero antes de hablar de la reforma monetaria, conviene aclarar el trasfondo del proceso hiperinflacionario. La moneda alemana se despeñó por el abismo no sólo por razones económicas. Las autoridades antepusieron la reconstrucción y el relanzamiento económico a la estabilidad monetaria. Las motivaciones políticas pesaron aún más cuando se radicalizaron las posiciones sobre la cuestión de las reparaciones de guerra. Los dirigentes alemanes desearon demostrar a las potencias vencedoras que las reparaciones representaban una carga insoportable para la economía alemana. En cuanto el ejército franco-belga ocupó la región del Ruhr, el gobierno germano no reparó en gastos para sostener financieramente la resistencia de los trabajadores y la población civil, a sabiendas que este sostén empujaba definitivamente las finanzas públicas al desastre.

La hiperinflación alemana tuvo dos consecuencias extremadamente importantes. La primera tiene que ver con el tremendo impacto social y político provocado por la pérdida absoluta de valor del dinero. La inflación nunca incide de forma neutral entre los distintos sectores socio-económicos. El fenómeno al que nos

FIGURA 7.1. NIÑOS ALEMANES JUGANDO CON BILLETES DE MARCO (1923)



FUENTE: *The Hulton Getty Picture Collection. 1920's, Könemann*, China, 1998, p. 18.

estamos refiriendo no fue una excepción, y, dado su carácter extremo, tuvo efectos socio-políticos devastadores. Como cualquier hiperinflación, significó una expropiación del ahorro privado mantenido en dinero o activos de renta fija. Por tanto, conllevó la ruina de las clases medias, aunque no de los empresarios que tenían su patrimonio constituido en activos reales. La República de Weimar vio así enajenado el apoyo de amplios sectores sociales, que no tardarían en dar la espalda a la democracia para aupar al poder al fascismo. El colapso monetario alemán tuvo una segunda repercusión de gran importancia: obligó a replantear la cuestión de las reparaciones. Con arreglo al nuevo esquema diseñado por los norteamericanos en 1924 —el llamado Plan Dawes— los pagos anuales se redujeron drásticamente y Estados Unidos concedió a Alemania la posibilidad de acceder a su mercado de capitales. Como contrapartida a estas facilidades, Alemania debería aplicar un programa de control estricto del gasto público y una política crediticia ortodoxa, aparte de, naturalmente, pagar las reparaciones. La reforma monetaria que alumbró una nueva moneda contó con el favor del público por la confianza que inspiró el cuantioso préstamo otorgado por la banca norteamericana para el lanzamiento de la nueva moneda, y porque supuso el retorno al patrón oro y a sus reglas.

7.2.2. *La estabilización monetaria y la restauración del patrón oro*

La mayoría de los países europeos —además de algunos no europeos— salieron de la guerra con agudos problemas monetarios. Por consiguiente, sus monedas se depreciaron. Por doquier, aumentó considerablemente más la cantidad de dinero que la producción. Pero no con la misma intensidad. En realidad, tras el cese de las hostilidades, existían grandes diferencias entre las diversas economías en cuanto a la situación de sus balanzas de pagos, la evolución de sus precios interiores y otros desequilibrios internos. Los precios relativos de las monedas —los tipos de cambio— se habían alterado sustancialmente con respecto a los vigentes antes de la guerra, como se puso de manifiesto cuando los gobiernos levantaron los controles de cambios. El problema no era sólo que los tipos de cambio de equilibrio se habían alterado, sino que habían perdido estabilidad. Desde el armisticio, los gobiernos intentaron fijar una nueva paridad de sus respectivas monedas con respecto al oro o una moneda de referencia. Este objetivo, que en la época se denominó «estabilizar el cambio», se reveló extraordinariamente difícil de alcanzar. En los primeros años de posguerra los tipos de cambio sufrieron violentas fluctuaciones, dependiendo de las perspectivas y expectativas de mejora o empeoramiento de la inflación y el déficit público de cada país. Como ha afirmado B. Eichengreen, el mundo vivió en aquella época la primera experiencia de un régimen de tipos de cambio flotantes. Una experiencia que se desarrolló en contra de la voluntad unánime de los responsables económicos. Políticos, economistas y hombres de negocios estuvieron firmemente convencidos de que la variabilidad de las cotizaciones tenía efectos profundamente nocivos sobre el funcionamiento de la economía internacional. Achacaban la volatilidad

de los cambios a los movimientos masivos de capital especulativo —lo que más tarde se llamaría *hot money*—, que aprovechándose de la incertidumbre que envolvía la evolución futura de los tipos de cambio, obtenían cuantiosas ganancias apostando por la depreciación o apreciación de las monedas. Los responsables económicos culpaban a los especuladores en divisas de la inestabilidad de los cambios —confundiendo la dirección de la causalidad—, al tiempo que defendían con ardor la creencia de que la economía internacional no podría volver a funcionar adecuadamente si no se ponía fin al régimen de flotación.

El retorno al sistema de cambios fijos

Todos los gobiernos tuvieron, pues, como objetivo prioritario retornar al sistema monetario imperante antes de la guerra. En este ambiente de consenso se celebró en 1920 una primera conferencia económica internacional en Bruselas

CUADRO 7.4. ESTABILIZACIONES MONETARIAS EUROPEAS DESPUÉS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

	Año de estabilización	*Nueva paridad, en porcentaje de la de preguerra*
Suecia	1922	100
Holanda	1924	100
Suiza	1924	100
Reino Unido	1925	100
Dinamarca	1926	100
Noruega	1928	100
Italia	1926	27,3
Francia	1926	20,3
Checoslovaquia	1923	14,6
Bélgica	1926	14,5
Finlandia	1924	13,0
Yugoslavia	1925	8,9
Grecia	1927	6,7
Portugal	1929	4,1
Bulgaria	1924	3,8
Rumania	1927	3,1
Hungría	1924	0,0069
Austria	1922	0,00007
Polonia	1926	0,000026
Alemania	1923	0,0000000001

FUENTE: Feinstein, Temin y Toniolo (1997, 46).

para debatir sobre la reconstrucción del sistema internacional de pagos. Hubo un acuerdo unánime en que éste debía basarse en el oro. Las conclusiones y directrices aprobadas en dicho foro animaban a los países a que restableciesen una paridad fija de sus monedas con respecto al oro y se guiasen por las reglas tradicionales del sistema: presupuestos equilibrados y circulación monetaria respaldada por un volumen de reservas áureas suficiente. Estados Unidos no aguardó a la formulación de dichas recomendaciones y predicó bien pronto con el ejemplo. En junio de 1919, la administración norteamericana tomó, de forma unilateral, la decisión de restaurar el patrón oro a la paridad de preguerra. Solamente le secundaron las naciones que eran monetariamente dependientes de Estados Unidos (Cuba, Filipinas, Nicaragua, Panamá, y, un poco más tarde, El Salvador). Pero a la mayoría de naciones —incluyendo, por supuesto, las europeas— les resultó muy difícil dar ese paso. Las existencias del metal en poder de los bancos centrales solían ser demasiado escasas. El *stock* mundial de oro estaba muy desigualmente repartido: numerosos bancos centrales no tenían lingotes en sus cajas fuertes, o disponían de una cantidad insuficiente. No sería fácil resolver tal situación. La Sociedad de Naciones se sintió llamada a convocar una segunda conferencia monetaria internacional, que se celebró en Génova en 1922. De allí salió como propuesta para solucionar el problema el llamado «patrón cambios oro». Se reconocía como política legítima la desaparición del oro como moneda circulante —para facilitar su atesoramiento por parte de los bancos centrales— y la fijación del tipo de cambio con respecto a una moneda fuerte que fuese directamente convertible en oro. Esto conduciría a que muchos países constituyesen sus reservas exteriores con divisas en lugar de oro. Las monedas que desempeñarían la función de activo de reserva y medio de pago exterior serían, esencialmente, el dólar y la libra esterlina. Por primera vez en la historia, el mundo se dotó de un sistema monetario institucionalizado mediante un acuerdo internacional.

Los fallos del patrón oro restaurado

El sistema nacido del consenso de Génova, empleando la expresión de H. James, adoleció de grandes fallos. El primero de ellos fue que dio total libertad a los gobiernos para estabilizar sus monedas. Se les facultó a hacerlo cuando lo estimasen oportuno y al nivel que juzgasen conveniente. Por tanto, no hubo coordinación alguna. Los tipos de cambio fueron fijados en momentos distintos, a menudo en niveles que resultaban claramente inadecuados atendiendo a las variaciones habidas en los precios relativos. Basta observar el cuadro 7.4, sin perder de vista el cuadro precedente, para darse cuenta de las deficiencias del proceso de estabilización.

Este proceso se alargó más de siete años, entre 1922 y 1928. En realidad, no acabó de completarse hasta enero de 1930, al volver al oro Japón, o acaso hasta julio de 1931, cuando se incorporó Portugal. Justo cuando se coronaba la recons-

trucción monetaria, el sistema comenzó a resquebrajarse, para, muy poco después, desintegrarse. A lo sumo, en la visión más optimista, puede decirse que el patrón oro de entreguerras duró cinco años, aquéllos que van desde la estabilización *de facto* del franco francés en julio de 1926 hasta el abandono de la libra esterlina en septiembre de 1931.

La lentitud con que los países restauraron un cambio fijo no fue el único problema, ni siquiera el principal. Peores efectos sistémicos se derivaron de los niveles de los tipos de cambios adoptados. Unos cuantos países decidieron restablecer la paridad de preguerra. Entre ellos figuraron los seis países europeos que recoge el cuadro 7.4, más Estados Unidos y algún otro país no europeo. Un segundo grupo, más numeroso, estuvo formado por aquellos que optaron por estabilizar sus monedas a unas paridades que suponían una depreciación superior al 70 por 100, e incluso al 90 por 100. Se trata, como cabía esperar, de economías que sufrieron fuertes inflaciones y grandes déficit presupuestarios durante la guerra y en los primeros años de paz. Al final del cuadro, hundidos en valores asombrosamente bajos, se encuentran los países que padecieron hiperinflaciones, los cuales no tuvieron más remedio que fijar unas paridades oro para las monedas recién creadas que representaban una fracción infinitesimal del valor en oro de sus antiguas monedas.

El problema estuvo en que las paridades fijadas no correspondían a los tipos de cambio de mercado. Unas monedas quedaron fuertemente sobrevaloradas, mientras que a otras les ocurrió lo contrario. Entre las primeras se hallaron la mayoría de las que retornaron a los valores de preguerra. Es obligado mencionar un caso muy relevante, y que tendría funestos resultados para la estabilidad del patrón cambios oro: la libra esterlina. Ejemplos menos llamativos de monedas excesivamente apreciadas son los de Dinamarca y Noruega, y, en otro orden, Italia, por citar alguno de los países que debieron conformarse con paridades muy inferiores a las de preguerra. Entre las monedas manifiestamente subvaloradas se encontraban el dólar y el franco francés (junto con otras poco influyentes en las finanzas internacionales, como el franco belga o el zloty polaco). Evidentemente, las economías con monedas excesivamente depreciadas sacaron provecho de la mayor competitividad de sus exportaciones (siempre y cuando no fueran economías de plena ocupación), en tanto que los países que eligieron una paridad demasiado alta crecieron menos de lo que podrían haberlo hecho sin esa sobrevaloración. Gran Bretaña, por ejemplo, pagó un precio muy alto por su empeño en volver a la venerable (bicentenaria) paridad de preguerra: las industrias exportadoras no levantaron cabeza, con lo que la economía británica se mantuvo estancada durante toda la década de 1920. Al otro lado del canal sucedió todo lo contrario: las exportaciones francesas crecieron vigorosamente, y, arrastradas por ellas, la producción industrial y total. Pero, lo más grave de los desalineamientos de los tipos de cambio es que constituían una fuente de permanente inestabilidad para la economía internacional. Las economías con monedas subvaloradas tendían a acumular cuantiosos superávit comerciales y por cuenta corriente, mientras que las economías con monedas sobrevaloradas se enfrentaban a déficit exteriores persistentes.

Un tercer fallo del régimen monetario de entreguerras radicó en su dependencia de diversas monedas de reserva en un grado muy superior al existente antes de la guerra. El patrón cambios oro implicaba una piramidización de las demandas del metal sobre algunos centros financieros. Los países que tenían monedas convertibles aceptadas como monedas clave o de reserva por otros países debían responder ante éstos; o sea, tenían que disponer de un volumen de oro suficiente para hacer frente a la eventualidad de que los bancos centrales de tales países reclamasen de manera imprevista la convertibilidad en oro de los billetes. Pues bien, Nueva York contaba con reservas más que suficientes para atender esa demanda (el oro en poder de la Reserva Federal era un múltiplo de los dólares poseídos por los no residentes); en cambio, Londres no. Esta limitación no arredró a las autoridades británicas, que actuaron con determinación para que la *City* volviese a ejercer el papel de banquero del mundo que había desempeñado en la segunda mitad del siglo XIX. Por ello, optaron por la paridad de preguerra, aun a costa de pagar una elevada factura en términos de pérdida de crecimiento y empleo. La estrategia dio resultado. Gran Bretaña acumuló un enorme volumen de pasivos exigibles a la vista o a muy corto plazo, al lograr que numerosos bancos centrales mantuviesen sus reservas en depósitos denominados en libras. Londres ejerció de nuevo la función de prestamista internacional sobre esta base crediticia, pero en una posición mucho menos sólida que antes de 1914. Cuando en 1931 los bancos extranjeros retiraron en masa sus saldos, el gobierno británico se vio obligado a suspender la convertibilidad de la libra, al no tener reservas suficientes.

7.2.3. *La descoordinación de las políticas monetarias de las principales potencias*

Los desajustes en las cuentas exteriores causados por la discordancia entre las paridades oficiales y los tipos de cambio de mercado tendrían difícil arreglo. Las autoridades defendían un régimen de cambios inalterables, tal como había sido el patrón oro clásico. Una vez establecida la paridad, resultaba imposible revisarla. Los países que soportaban una gran presión sobre su balanza exterior debido a que cometieron el error de sobrevalorar sus monedas no podrían devaluar. Antes de hacerlo abandonarían el sistema. En cuanto a las naciones con monedas infravaloradas, no tardarían en descubrir que salían favorecidas por ser ahora sus productos más competitivos. Es cierto que todo esto no responde realmente a la cuestión de la fragilidad del sistema del patrón oro de entreguerras, puesto que en el anterior sistema los desequilibrios externos tampoco se resolvían con ajustes en los tipos de cambio.

El problema radicaba en que la primera guerra mundial trajo consigo cambios sociales y políticos de tal calado, por no hablar de las repercusiones económicas y financieras, que los gobiernos no pudieron ni desearon supeditar la política económica interna al equilibrio externo, y menos aún a la estabilidad económica internacional. Así que las naciones con monedas sobrevaluadas fueron reacias a someterse a la disciplina deflacionista necesaria para resolver sus problemas de

balanza de pagos si ello implicaba administrarse dosis elevadas y duraderas de esta amarga medicina. Como es fácil imaginar, las naciones que disfrutaron del privilegio de cosechar superávit gracias a la baratura de sus monedas, fueron todavía más renuentes a colaborar para corregir los desequilibrios. Debe tenerse presente que ahí hay una asimetría. El banco central de una economía con déficit por cuenta corriente tiene una capacidad limitada de neutralizar el efecto de la disminución de las reservas: su margen de maniobra es siempre bastante estrecho, pues depende de un volumen de reservas que nunca es grande con respecto a las importaciones y el endeudamiento exterior. Por el contrario, un banco central que ingresa oro gracias a un saldo exterior favorable tiene la posibilidad de no hacer ningún ajuste. Le basta con practicar una política de esterilización, o sea, evitar que el aumento de las reservas se traslade a una ampliación de la cantidad de dinero y el crédito, la cual provocaría una subida de los precios.

Las dos economías con gran capacidad de ahorro externo en esa época —Francia y Estados Unidos— siguieron sistemáticamente una política de esterilización. Esto les permitió absorber una cantidad desproporcionada de las reservas mundiales de oro. En 1930 acaparaban nada menos que el 58 por 100 del total, diez puntos porcentuales más que en 1918, cuando el porcentaje ya era excesivo. Esta tendencia a la concentración de los activos de reserva introdujo una gran presión deflacionaria sobre los demás países. Las autoridades norteamericanas y francesas tuvieron al respecto una actitud displicente; se negaron tercamente a adoptar políticas monetarias y crediticias de corte expansivo. Su prioridad fue en todo momento, incluso cuando se vieron arrastradas a la Gran Depresión, evitar que aumentasen los precios internos. Los gestores del banco central norteamericano creían que el flujo de entrada de oro era temporal, que obedecía a los trastornos monetarios de Europa. Estaban convencidos que esos capitales se retirarían, y, por tanto, no debían servir de base de crédito. En cuanto a los responsables franceses, estuvieron obsesionados por no revivir las tensiones inflacionistas sufridas antes de la estabilización. En resumidas cuentas, el mecanismo de ajuste básico del patrón oro no funcionó en el sistema recreado en la posguerra. Las autoridades monetarias y políticas de los principales países no estuvieron dispuestas a seguir estrategias cooperativas.

Si los desequilibrios en las balanzas por cuenta corriente no se resuelven porque las políticas monetarias y fiscales no están encaminadas a cumplir esa misión, los tipos de cambio fijos no pueden durar mucho tiempo. Incluso puede parecer sorprendente que el patrón cambios oro no se hundiese enseguida. Fue capaz de soportar algunos años la presión gracias a que los movimientos de capitales actuaron como una fuerza estabilizadora. La inversión exterior confirió a los gobiernos el poder de ejecutar una política monetaria autónoma sin tener que renunciar a los tipos de cambio fijos. Pero, como ha ocurrido en tantas ocasiones en la historia contemporánea reciente, los tres vértices del triángulo —un régimen de cambios fijos, una política monetaria autónoma y la libre circulación de capitales— mostraron ser altamente inestables, apareciendo el famoso «trilema» (la imposibilidad de disfrutar a la vez de los tres elementos). En cuanto se retrajo la inversión, el sistema monetario se vino abajo. Los gobiernos sólo conservaron

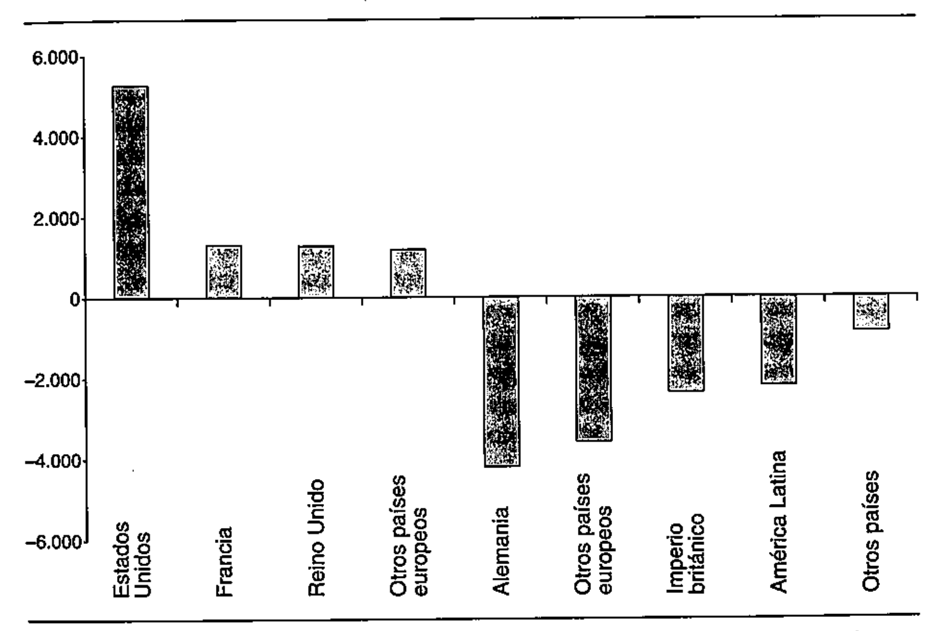
una política autónoma, baza que jugaron a fondo y de forma tan errónea que, como analizaremos en el apartado siguiente, empujaron al mundo y a sus propias economías a una severa depresión. Pero antes de considerar esta cuestión trascendental, veamos el papel desempeñado por los flujos internacionales de capital.

7.2.4. *Los movimientos de capitales*

En el decenio de 1920 los flujos de capital allende las fronteras alcanzaron grandes magnitudes y ejercieron una influencia decisiva en la evolución macroeconómica de los principales países deudores y, en menor medida, de los acreedores.

Las estimaciones recientes —basadas en los datos de las balanzas de pagos— contabilizan una cifra global para el período 1924-1930 de alrededor de 9.000 millones de dólares (véase el gráfico 7.1). Los autores del cálculo reconocen un amplio margen de omisiones y sugieren que el valor real se situaría en una cifra cercana a 11.000 millones. Así pues, la economía mundial disfrutó en la posgue-

GRÁFICO 7.1. FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL ACUMULADOS EN 1924-1930 *(millones de dólares)*



NOTA: Otros países europeos acreedores: Holanda, Suiza, Checoslovaquia y Suiza. Otros países europeos deudores: Austria, Italia, Rumania, Polonia, Hungría, Grecia, Bélgica, Noruega, Yugoslavia, Bulgaria, Finlandia y Dinamarca. Otros países deudores: China, Japón, Indias holandesas y Turquía.
FUENTE: Feinstein y Watson (1995, 110).

rra de una gran afluencia de capital exterior, máxime si se toma en consideración que los capitales a corto plazo no están computados en ese cálculo. Como sabemos, grandes masas de capital cruzaron fronteras durante el primer lustro de posguerra, cuando el mundo asistió a una frenética especulación en los mercados de divisas. Después de 1924, los movimientos de capital a corto plazo continuaron teniendo una gran importancia. Durante el *boom* inversor de los años siguientes, en Europa casi se igualaron a los de largo plazo, y en lo que respecta al principal deudor (Alemania) los sobrepasaron. ¿Qué muestran los datos, aparte de la enormidad del flujo de capital en términos globales? Las conclusiones que se desprenden del gráfico 7.1 son claras.

Estados Unidos se convirtió en el gran proveedor de capital. Aportó casi el 60 por 100 del total. Detrás de él, a mucha distancia, se situaron los dos grandes inversores decimonónicos, Gran Bretaña y Francia. Ahora se equipararon prácticamente, con una modesta cuota del 15 por 100 para cada uno. El porcentaje relativamente bajo del primero —antes de 1914, aportó cerca de la mitad de la inversión mundial— es en realidad elevado, dada la precaria situación de la balanza por cuenta corriente británica. Gran Bretaña sólo pudo desempeñar la función de prestamista internacional sobre la base de los saldos mantenidos por no residentes en activos líquidos en Londres. Completamente distinta fue la posición exterior de la economía francesa en estos mismos años. Su balanza por cuenta corriente arrojaba un saldo extraordinariamente favorable, que se materializó en el atesoramiento de una enorme cantidad de oro y divisas (libras y dólares) al no producirse una exportación masiva de ahorro. Francia habría podido invertir en el exterior mucho más. Tal retracción inversora contradecía su secular propensión a colocar capitales en el extranjero. Tiene una explicación sencilla: una reacción defensiva ante las importantísimas pérdidas de activos extranjeros encajadas en los años precedentes, muy particularmente con la deuda pública rusa (los bolcheviques repudiaron la deuda zarista, en la que Francia había invertido miles de millones de francos, y en lo que constituyó quizás el mayor incumplimiento de un Estado con sus acreedores extranjeros). Por lo demás, siguió existiendo un grupo de pequeñas economías que invirtieron fuertemente en el exterior, aportando un volumen global de fondos ligeramente inferior al británico o el francés. Este grupo estuvo formado por Suiza, Países Bajos, Checoslovaquia y Suecia, en orden de mayor a menor importancia. Tres de ellos —Suiza, Holanda y Suecia— habían acreditado desde hacía tiempo su vocación de participar en las oportunidades de negocio existentes en países vecinos. La incorporación de Checoslovaquia no responde a otra razón que a la división política del antiguo Imperio Austro-Húngaro.

Por el lado de los deudores sobresale Alemania, con 4.200 millones de dólares. Recibió más de un tercio de la inversión exterior mundial y algo más que todos los otros países europeos juntos. La significación macroeconómica de las entradas de ahorro externo para la economía alemana está fuera de toda duda. Equivalieron, en promedio, al 6,5 por 100 del PIB alemán, cubriendo un déficit en la balanza por cuenta corriente de un orden del 4 por 100, más el 2,3 por 100 del PIB representado por las transferencias a los países aliados en pago de las re-

paraciones de guerra. Las importaciones de capital financiaron alrededor de un tercio de la formación de capital de Alemania en esos años. Es evidente que el país vivía por encima de sus posibilidades y confiaba grandemente en el capital exterior para sostener su expansión económica. Pero no era ni mucho menos el único que dependía de aquél para mantener el crecimiento económico, o simplemente el nivel de vida alcanzado. En torno a una cuarta parte de los flujos internacionales de capital tuvieron como destino una larga lista de naciones europeas —una docena—, entre las que destacan, en magnitudes absolutas, Austria (860 millones) e Italia (710). Si se ordenan los deudores poniendo en relación el valor de las importaciones de capital con el PIB, la lista estaría encabezada por los Estados de la Europa central y oriental: Rumania, Polonia, Hungría, Grecia, y también Austria. Fuera de Europa prevalecen las continuidades con respecto al período del patrón oro. Los dominios británicos absorbieron casi el 20 por 100 de la inversión exterior, que, en este caso, como venía sucediendo desde mediados del siglo XIX, procedía mayoritariamente de Gran Bretaña. Por otro lado, América Latina recibió una suma muy similar a la de la Commonwealth, siendo en términos relativos aproximadamente la misma que le correspondió en el medio siglo anterior a la guerra mundial.

Es importante reparar en que en este rompecabezas había dos piezas esenciales: Alemania y Estados Unidos. Cuando la moneda y las finanzas germanas colapsaron a finales de 1923, los aliados no tuvieron más remedio, como dijimos, que replantearse la cuestión de las reparaciones de guerra, la cual, a su vez, condicionaría el esquema de liquidación de las deudas interaliadas. Mediante el plan elaborado por la comisión Dawes, bajo el respaldo de los norteamericanos, Alemania estaría en condiciones de pagar las indemnizaciones, no tanto porque las anualidades de éstas fueran rebajadas sustancialmente como porque se brindó al deudor el acceso al mercado de capitales norteamericano. De modo que Estados Unidos prestaría grandes cantidades de dinero a Alemania, con el cual —para ser más exactos, con un tercio del cual— pagaría las reparaciones a los aliados; a su vez, éstos devolverían las deudas que tenían pendientes con los norteamericanos. En una palabra, reparaciones y deudas comerciales quedaron ligadas en un circuito que se sostenía en Estados Unidos. En el momento en que faltase la financiación norteamericana, el sistema de pagos se vendría abajo. Y esto era perfectamente posible que ocurriese, dado que los créditos provenían exclusivamente del sector privado y en una fracción considerable eran de corto plazo. Si a partir de 1924 y durante cinco años la banca y los inversores institucionales y particulares de Estados Unidos adquirieron masivamente activos financieros europeos, especialmente alemanes, se debió a que tales activos ofrecían unos tipos de interés más elevados que los del propio país. Bastó la estabilización de las monedas y el retorno al patrón oro, y que pareciese resuelto el problema de las reparaciones y deudas para que el capital norteamericano —muy abundante por los inmensos beneficios que deparó la guerra a su economía— afluyera en grandes cantidades hacia Europa. Pero no de forma indefinida. Desde 1928 los inversores del otro lado del Atlántico dejaron de bombear capital al resto del mundo. La burbuja financiera generada por la bolsa de Nueva York succionó el ahorro con la

fuerza de un potentísimo imán. La súbita disminución, y, poco después, el cese de las exportaciones de capital de Estados Unidos precipitó a Alemania y las otras economías fuertemente endeudas hacia la suspensión de pagos y la depresión antes de que se desencadenara la crisis económica internacional con el *crash* de la bolsa norteamericana en octubre de 1929.

7.3. La Gran Depresión

La crisis de principios de la década de 1930 ha sido la más grave de la historia del capitalismo. Desde que existe propiamente la economía internacional no se ha registrado una disminución de la renta y los intercambios comparable a la que aconteció en esos años. Entre 1929 y 1932-1933 tuvieron lugar por doquier caídas brutales de la producción, a la par que se elevó espectacularmente el desempleo. Los precios se desplomaron con una intensidad desconocida, reforzando dramáticamente la contracción de la actividad productiva y los ingresos. Se vieron afectados la inmensa mayoría de países, tanto los industrializados como los menos desarrollados.

La magnitud de la crisis

El cuadro 7.5 ofrece una visión global del espectacular declive, según la estimación cuantitativa que realizó en la época la Sociedad de Naciones, reelaborada por Feinstein, Temin y Toniolo (1997). Como puede observarse, entre 1929 y 1932 la producción industrial mundial disminuyó en más de un tercio (la de América del Norte cerca de la mitad). La caída fue algo menos calamitosa en el caso de la producción de materias primas, la cual, a nivel mundial, se redujo en una cuarta parte (de nuevo, los productores norteamericanos fueron más castigados que los europeos). El único sector productivo básico que no sufrió un retroceso de los niveles de actividad, en términos físicos, fue la agricultura. Pero eso no la libró en absoluto de la crisis. Las últimas filas del cuadro permiten advertir hasta qué punto se derrumbaron los precios. Los de los alimentos se redujeron a la mitad en estos tres años aciagos. Peor suerte aún corrieron las materias primas, cuyo precio en 1932 se situó un 56 por 100 por debajo del nivel de 1929. La deflación afectó de forma menos brutal a los productos manufacturados: su precio disminuyó en algo más de un tercio.

La crisis no golpeó con igual intensidad a todas las economías. Los datos contenidos en los cuadros 7.6 y 7.7 ponen de manifiesto que algunas economías se vieron arrastradas a una depresión extraordinariamente profunda, mientras que otras padecieron una crisis que, en ese contexto, cabe calificar como relativamente moderada —una caída del PIB inferior al 10 por 100, con recuperación del máximo cíclico en un tiempo no mayor a cuatro años—. Los datos también desvelan que la gravedad de la crisis no dependió del nivel de desarrollo económico alcanzado. Entre los países asolados por depresiones más profundas y duraderas

CUADRO 7.5. PRODUCCIÓN Y PRECIOS MUNDIALES (1929-1932) (*1929 = 100*)

	1930	*1931*	*1932*
Producción industrial			
Mundo[1]	87	75	64
Europa[1]	92	81	72
Norteamérica	81	68	54
Producción de alimentos			
Mundo	102	100	100
Europa[1]	99	102	104
Norteamérica	102	103	100
Producción de materias primas			
Mundo	94	85	75
Europa[1]	90	82	73
Norteamérica	90	80	64
Precios mundiales			
Alimentos	84	66	52
Materias primas	82	59	44
Bienes manufacturados	94	78	64

1. No incluye la URSS.
FUENTE: Feinstein, Temin y Toniolo (1997, 105).

hallamos Estados Unidos y Alemania —las dos mayores potencias industriales—, junto con países semiindustrializados como Polonia o Checoslovaquia y al lado de un gran número de economías subdesarrolladas. Entre los países que pasaron por una crisis leve o de corta duración —generalmente, ambas cosas— figuraron tanto algunos altamente industrializados, como Gran Bretaña o Suecia, cuanto bastantes rezagados (aunque la mayoría de ellos formaron parte del primer grupo). Finalmente, hubo un reducido número de países afortunados que sortearon la crisis y mantuvieron en todo momento tasas positivas de crecimiento de su PIB, por lo general, aunque no siempre, gracias a que mantenían tenues relaciones con los mercados mundiales, como era el caso de Bulgaria, Rumania o la URSS.

7.3.1. *Los orígenes inmediatos de la crisis*

La interpretación tradicional atribuye la crisis al *crash* de la bolsa de Nueva York en octubre de 1929. Los estudios recientes de los historiadores económicos han descubierto causas más profundas y desequilibrios fundamentales en la economía internacional generados por la guerra y por las políticas de posguerra,

CUADRO 7.6. IMPACTO DE LA GRAN DEPRESIÓN

País	*Mínimo del PIB Año*	*Mínimo del nivel del PIB (1929 = 100)*	*Año de recuperación del nivel del PIB de 1929*	*Mínimo de la producción industrial (1929 = 100)*	*Mínimo del nivel de precios (1929 = 100)*	*Tasa de paro promedio 1931-1935*
Alemania	1932	76,5	1936	61	77	12
Austria	1933	77,5	1939	62	95	14
Bélgica	1932	92,1	1936	63	75	10
Bulgaria	—	—	1930	—	57	—
Checoslovaquia	1935	81,8	(después 1937)	75	90	—
Dinamarca	—	—	1930	91	89	12
Estados Unidos	1933	71,5	1939	62	75	21
Francia	1932	85,3	1939	74	75	—
Grecia	1931	93,5	1932	—	87	—
Holanda	1934	90,5	1937	84	77	9
Italia	1931	94,5	1935	86	76	5
Japón	1930	92,7	1932	—	83	—
Polonia	1933	79,3	1937	58	58	—
Reino Unido	1931	94,2	1934	89	85	13
Suecia	1932	95,7	1934	89	91	6
Rumania	—	—	1930	88	53	—
URSS	—	—	1930	—	—	—

FUENTES: Maddison (1991, 174 y 201-202) y (1995, apéndice C), y Feinstein, Temin y Toniolo (1997, 106).

como hemos explicado en las páginas precedentes. Estos problemas estructurales eran lo bastante graves para que, tarde o temprano, acabasen aflorando, ocasionando serias perturbaciones a la economía internacional. Lo que pasó es que se mantuvieron latentes, hasta que estallaron a raíz de la crisis bursátil. La burbuja especulativa de los años veinte en los mercados de valores de Estados Unidos llegó muy lejos, más que ninguna otra (el índice general de las acciones aumentó en un 320 por 100, lo que supera los otros *booms* que ha habido en la historia de la bolsa norteamericana, incluyendo el de finales de la década de 1990, con los índices ajustados por la inflación). Esta alza mayúscula encerraba un enorme potencial desestabilizador al estar alimentada por el crédito en cadena aportado por bancos y por intermediarios financieros con escasos fondos propios. Un primer descenso brusco de las cotizaciones causado por la retirada de inversores avisados sembró el pánico, sobreviniendo el desastre. Todos aquellos que hasta unos días atrás se enriquecían comprando a crédito para revender enseguida con sustanciosas plusvalías se vieron obligados a deshacerse de los títulos a cualquier precio para intentar devolver los créditos que no les renovaban. Todos vendían al unísono, nadie compraba. El mercado se colapsó, desplomándose los precios. Disminuyeron casi sin interrupción hasta mediados de 1932, cuando llegaron a un nivel que era tan sólo el 15 por 100 del de tres años antes.

Las consecuencias de la crisis bursátil traspasaron de inmediato el ámbito del parquet, golpeando con fuerza la economía real (de Estados Unidos). En realidad,

CUADRO 7.7. CONTRACCIÓN DEL PIB, EL COMERCIO EXTERIOR Y EL PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES (1929-1938)[1]

	PIB	*Volumen de las exportaciones*	*Poder de compra de las exportaciones*	*Volumen de las importaciones*
Argentina	–13,8	–35,8	–41,9	–53,2
Brasil	–5,3	–31,1	–45,6	–63,8
Colombia	–2,4	–12,5	–36,6	–63,1
Cuba	–36,5	–47,9	–48,8	–64,6
Chile	–26,5	–71,2	–84,5	–83,0
México	–19,0	–41,5	–64,8	–61,1
América Latina[2]	–17,3	–40,0	–53,7	–64,8
Corea	–7,0	–4,5	–0,7	–7,5
China	–8,7	–48,6	–64,8	–50,5
India	–3,7	–30,6	–39,2	–30,3
Indonesia	–5,6	–15,2	–40,4	–47,5
Taiwan	–7,2	–13,3	–15,1	–14,4
Asia[2]	–6,4	–22,4	–31,8	–30,0
Alemania	–16,1	–50,1	–36,7	–36,2
Francia	–11,0	–46,9	–34,8	–28,0
Holanda	–9,1	–33,4	–27,9	–24,8
R. Unido	–5,0	–37,6	–25,3	–13,0
Estados Unidos	–29,5	–48,5	–38,3	–39,6
Japón	–7,2	–8,4	–17,7	–21,9
Países industrializados[2]	–13,0	–37,5	–30,1	–27,3

NOTAS: 1. Las cifras se refieren a la disminución máxima registrada en el período.
2. Media aritmética de los países considerados.
FUENTE: Maddison (1985, 18).

el cambio de ciclo ya había tenido lugar: antes del verano la mayoría de indicadores económicos flexionaron a la baja, aunque no de manera muy perceptible. El hundimiento del mercado de valores provocó en el último trimestre de 1929 una caída muy brusca del consumo privado, que no dejó de acentuarse en los dos años siguientes. La retracción de los consumidores fue inusualmente intensa en los bienes de consumo costosos y tecnológicamente más complejos, como automóviles y electrodomésticos, los cuales habían constituido la base de la formidable prosperidad de la industria norteamericana durante la década. El derrumbe de la demanda por parte de las familias fue debido, por un lado, al efecto riqueza negativo originado por el desplome de las cotizaciones bursátiles, y, por otro, a la preferencia por la liquidez. De repente, las economías domésticas que tenían colocados sus ahorros en bolsa sintieron que su patrimonio había disminuido drásticamente, que se habían empobrecido, con lo que restringieron al máximo su gasto de consumo y renunciaron a las compras a plazo. La contracción del consumo condujo a su vez a una acusada disminución de la formación de capital al cancelar las empresas los planes de inversión y paralizarse el mercado inmobilia-

rio. Por esta vía la economía norteamericana entró en recesión. Sin embargo, no se habría convertido en una depresión extraordinariamente dura y prolongada de no haber socavado la estabilidad del sistema bancario.

La desestabilización del sistema bancario

El impacto más devastador de la crisis iniciada con el pinchazo de la burbuja financiera radicó en la cadena de quiebras bancarias. En Estados Unidos se sucedieron tres oleadas con un carácter muy masivo. Su sistema bancario era intrínsecamente débil, y, para colmo, la Reserva Federal actuó de forma completamente errónea. La fragilidad del sector se debía a su naturaleza absolutamente atomizada. Lo componían unas 30.000 entidades, un buen número de las cuales eran minúsculas y operaban en un ámbito puramente local. La legislación bancaria norteamericana había dado lugar a una estructura tan peculiar, al impedir el establecimiento de los bancos fuera del Estado donde tenían su razón social. No existían, pues, bancos con una red nacional de sucursales. Concentrados en un ámbito geográfico muy reducido, carecían de una adecuada diversificación de las inversiones. Una dispersión tan grande hacía que el riesgo sistémico fuese elevado, como probaba sobradamente la historia bancaria anterior del país. La quiebra de una cierta «masa crítica» de bancos insolventes podía arrastrar a la bancarrota a bancos sanos, a causa de un movimiento contagioso de pánico de la gente. Y no era improbable que se registrara una punta de «mortalidad bancaria»: circunstancias adversas para una actividad concreta como la agricultura podían arruinar a un número relativamente alto de instituciones bancarias muy dependientes de los ingresos de los agricultores, como así sucedió en el segundo lustro de la década de 1920. Prendida esta chispa, la espoleta que hizo estallar la bomba de la crisis sistémica fue la preferencia por la liquidez del público. Cuando se produce un hundimiento de los mercados y los activos financieros, la reacción inmediata de los agentes económicos es buscar una posición de liquidez. En tales circunstancias, si éstos perciben o creen percibir un riesgo de restricciones para obtener dinero, corren en tropel a retirar los depósitos bancarios. El pánico bancario no es irracional, al contrario responde a una lógica aplastante: quien llegue último perderá sus ahorros (todos los bancos comerciales del mundo se guían por el principio de la reserva fraccional).

En un momento crítico como éste, el banco central es la única institución que tiene capacidad de detener la quiebra en cadena y evitar la desestabilización del sistema bancario. Puede hacerlo si actúa con presteza y de modo convincente como prestamista en última instancia, lo cual suele requerir que dé señales que está dispuesto a conceder crédito de forma ilimitada a los bancos sólidos (redescontando papel, por ejemplo), al mismo tiempo que inyecta masivamente liquidez en el sistema económico (mediante operaciones de mercado abierto, como la compra masiva de deuda pública). Pero la Reserva Federal no hizo nada de todo eso, porque no se percató de la gravedad del riesgo sistémico ni comprendió las catastróficas consecuencias que podrían derivarse del mismo. Los gestores del

banco central interpretaron que las quiebras reflejaban la purga normal de un mercado eficiente, lo que les llevó a decantarse por una estrategia exactamente opuesta a la que era necesario aplicar. Se negaron a ampliar la oferta crediticia, subieron repetidamente los tipos de interés y cancelaron las operaciones de compra de títulos. Las suspensiones de pagos y cierres de establecimientos bancarios cobraron proporciones insospechadas, convirtiéndose en una epidemia. La destrucción masiva de depósitos bancarios provocó una fuerte caída de la cantidad de dinero. Entre 1929 y 1933 la base monetaria se contrajo en un tercio. Obviamente, tal caída avivó el proceso deflacionista: los precios cayeron en picado al derrumbarse la oferta monetaria y crediticia (véase en el cuadro 7.6 que Estados Unidos sufrió una deflación más intensa que la mayoría de países). Puesto que los precios descendieron sin cesar, el consumo se retrajo en extremo. Ahí se advierte el efecto paralizador de la actividad productiva generado por la deflación: la gente preferirá tener su riqueza en forma líquida antes que adquirir bienes tangibles si descuenta que los precios continuarán disminuyendo y, por tanto, continuará aumentando el poder de compra del dinero. Además, al caer los precios, las empresas se enfrentarán a dificultades crecientes para devolver sus créditos, ya que el valor real de su deuda se acrecienta mientras sus ingresos menguan. Una deflación intensa, como la que vivió Estados Unidos y la mayoría de países en estos años, lleva aparejada irremediablemente una intensa depresión.

7.3.2. *La difusión de la crisis*

La recesión de la economía norteamericana no habría sido tan profunda si no se hubiera transmitido con fuerza al resto del mundo. ¿Cuáles fueron las vías de propagación de la crisis? ¿Por qué razón adquirió tanta virulencia? La depresión originada en Estados Unidos se difundió al conjunto de la economía mundial a través de dos canales: el comercio y las finanzas internacionales. Hubo vínculos estrechos entre ambos, pero en aras de la claridad expositiva serán tratados separadamente, como fenómenos independientes.

El hundimiento del comercio internacional

El comercio mundial sufrió un auténtico colapso. Para convencerse de ello basta echar una ojeada al cuadro 7.8 y al gráfico 7.2. La imagen que proyecta este último es impactante por su enorme potencia expresiva. Los intercambios a nivel mundial se hundieron, mes tras mes, con tal rapidez que plásticamente trazan el mismo movimiento que sigue el líquido contenido en un recipiente al desaguar por un sumidero. El cuadro proporciona una visión más convencional, útil para precisar no tan sólo la magnitud de la caída, sino también para cifrar la recuperación. Entre 1929 y 1932 el comercio mundial se redujo, en valor, en una proporción próxima a 2/3. Esto propagó la depresión económica: cualquier país que tuviera un cierto grado de apertura comercial exterior se enfrentó a una seria re-

CUADRO 7.8. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL (1930-1937)
(1929 = 100)

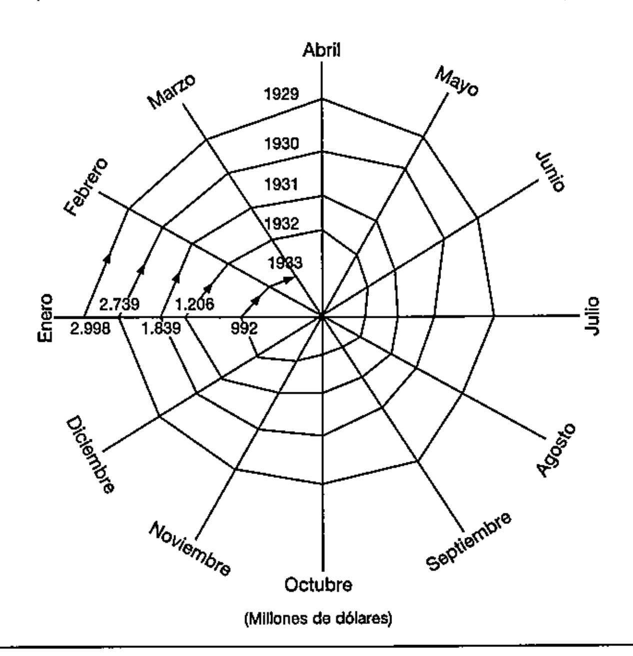
	1930	*1931*	*1932*	*1933*	*1934*	*1935*	*1936*	*1937*
Valor, a precios corrientes	81	58	39	35	34	35	38	46
Volumen	93	85	75	75	78	82	86	96
Precios	87	68	52	47	44	42	44	48

FUENTE: Feinstein, Temin y Toniolo (1997, 104 y 170).

cesión como consecuencia de la caída de la demanda externa. Fue prolongada, además de muy intensa. Todavía en el año 1938 el comercio mundial, en valor, se situaba por debajo de la mitad del nivel de 1929. Los precios de las mercancías disminuyeron mucho más que las cantidades comerciadas.

¿Por qué se contrajo tan violenta y persistentemente el comercio internacional? La razón primigenia fue que Estados Unidos exportó la crisis a los demás países al tener un peso considerable en el comercio y la economía mundiales (era,

GRÁFICO 7.2. ESPIRAL CONTRACTIVA DEL COMERCIO. ENERO 1929-MARZO 1933: IMPORTACIONES TOTALES DE SETENTA Y CINCO PAÍSES.
(Valores mensuales en millones de dólares de oro viejos.)



FUENTE: Sociedad de Naciones, *Monthly Bulletin of Statistics* (febrero de 1934, 51).

con gran diferencia, la economía de mayor tamaño). La disminución de la demanda de importaciones por parte de Estados Unidos provocó en muchos países una fuerte caída de sus exportaciones, la cual, a su vez, condujo a que éstos disminuyesen la demanda de importaciones, retroalimentando la espiral contractiva del comercio a escala mundial. Esta interacción es muy clara en el caso de los países latinoamericanos, como evidencia el cuadro 7.7. Sus exportaciones —concentradas en el mercado norteamericano— cayeron con más celeridad e intensidad que las de otras regiones y países, lo que llevó a una brutal disminución de las importaciones. Sin embargo, esto constituye sólo parte de la explicación, especialmente en lo que atañe a la fase de recuperación económica iniciada en 1933. ¿Cómo es posible que el comercio mundial, que en el fondo de la depresión había quedado reducido al 39 por 100 del año 1929, se reanimase tan poco? La respuesta debe buscarse en la adopción generalizada de políticas comerciales sumamente proteccionistas.

Desde el inicio de la Gran Depresión hasta la segunda guerra mundial la mayoría de países siguieron políticas comerciales y cambiarias para salvarse a sí mismos a costa de «empobrecer al vecino». Lo que caracterizaba esas políticas es que eran opuestas a cualquier forma de cooperación. Con ellas cada país persigue salir de la crisis, recuperar y mejorar la renta y el empleo a expensas de los demás. En el terreno monetario, este tipo de política se materializó en las devaluaciones competitivas, como veremos más adelante. En el terreno comercial, consistió en elevar los aranceles, imponer cupos y, en algunos casos, establecer el control de cambios, con el propósito de restringir fuertemente las importaciones. El primer actor importante en la escena económica internacional que se dotó de una política comercial muy proteccionista fue precisamente Estados Unidos. En junio de 1930, tras dos años de trámite parlamentario, el Senado aprobó la Ley arancelaria Smoot-Hawley, una formidable muralla china para los productos extranjeros, que, supuestamente, habría de frenar la caída de los precios, los ingresos y el empleo nacionales. Con esta medida radical y unilateral Estados Unidos renunció a asumir el liderazgo de la economía mundial que, por su posición preeminente, le correspondía desempeñar con el fin de hallar una salida a la crisis. Peor aún, con su agresiva política de protección Estados Unidos provocó una reacción generalizada de medidas proteccionistas por parte de otros países, reacción que no cesó hasta la segunda guerra mundial. Decenas de ellos tomaron rápidamente medidas de represalia contra los productos norteamericanos. Gran Bretaña, paradigma del libre comercio desde hacía casi un siglo, lo abandonó a toda prisa aprobando una nueva ley arancelaria que consentía imponer un arancel de hasta el 100 por 100 *ad valorem*. Una larga lista de naciones optaron también por levantar barreras casi infranqueables para los productos foráneos (hay que tener en cuenta que en muchos casos los derechos aduaneros seguían siendo específicos, con lo cual la deflación en curso implicaba una automática elevación de la protección nominal). Numerosos Estados tomaron medidas aún más contundentes para rebajar las importaciones: la contingencia y los controles de cambio. Con la primera, el mundo retrocedió un siglo, en cierta manera, a los tiempos en que abundaban las restricciones cuantitativas de las importaciones. Es cierto

que, a diferencia de aquella época, el prohibicionismo no dominó el panorama del comercio internacional. Pero economías grandes como Francia hicieron un amplio uso de estas prácticas restrictivas, arrastrando a otras economías a actuar del mismo modo. Sin duda alguna, los cupos sobre las mercancías importadas causaron una gran destrucción de comercio internacional. Los controles de cambios reforzaron las restricciones cuantitativas a las importaciones. Allí donde se implantaron los controles de cambios el Estado monopolizó el mercado de divisas y, además de la licencia de importación había que solicitar las divisas correspondientes. En la mayor parte de casos, recurrieron a los controles de cambio las economías de la periferia que se enfrentaron a graves problemas de balanza de pagos. Junto a ellas hubo economías occidentales de tanto peso como Alemania e Italia.

Las políticas mencionadas tuvieron efectos nefastos para el comercio internacional y para los propios países que las adoptaron. A ellas se debió el colapso definitivo de los intercambios y el estancamiento en que éstos quedaron sumidos durante el resto del decenio. Lo que hizo particularmente desafortunada esta política es que sus devastadores efectos destructivos sobre el comercio internacional repercutieron negativamente en la situación macroeconómica de la totalidad de países. La contracción de los intercambios comerciales fue, primero, una vía potente de propagación de la crisis económica y, más tarde, un factor que agravó la misma y lastró la recuperación. Así que la lección que se extrae de las políticas comerciales practicadas durante el período es clara. Al fin, todos los países perdieron renta y empleo buscando salvarse individualmente y renunciando a seguir estrategias de cooperación económica.

Las repatriaciones de capital

El segundo canal de transmisión de la Gran Depresión fue el monetario-financiero. El *crash* de la bolsa de Nueva York provocó el cese total de las exportaciones de capital de Estados Unidos, que, como vimos, venían disminuyendo con gran celeridad desde que la burbuja bursátil atrajo a los inversores. Pero la situación cambió radicalmente a partir de 1930. No se trataba ya de que los norteamericanos y los inversores de otros países dejasen de exportar capital, sino que, habiendo tomado conciencia de que los deudores quizá no podrían devolverlo se lanzaron a una carrera desinversora.

La información disponible al respecto (véase el cuadro 7.9) es elocuente, por más que presente el inconveniente que, al cuantificar los flujos internacionales de capital a partir de las balanzas de pagos de los países individuales, el déficit global de los deudores no equivalga al superávit de los acreedores. Es perfectamente posible que en el año 1930 éstos hubiesen tenido una entrada neta de capitales. Lo que sí es seguro es que la repatriación de capitales tuvo lugar a lo largo de los años siguientes, y en unas magnitudes tan enormes como se habían registrado en los años 1924-1929 en sentido opuesto. Entre 1931 y 1937, las naciones acreedoras importaron una suma de capital aproximadamente equivalente a la que habían

CUADRO 7.9. BALANZAS DE CAPITALES CONSOLIDADAS DE LOS PAÍSES DEUDORES Y ACREEDORES, EN MILLONES DE DÓLARES*

	Acreedores	*Deudores*	*Errores y omisiones*
1924	1.630	–1.810	180
1925	1.460	–1.370	–90
1926	810	–1.480	670
1927	1.250	–2.560	1.310
1928	1.980	–2.620	640
1929	1.420	–1.890	470
1930	510	–1.510	1.000
1931	–870	790	80
1932	–590	190	400
1933	–340	90	250
1934	–820	–180	1.000
1935	–1.760	860	900
1936	–2.870	1.850	1.020
1937	–2.610	760	1.850

* Calculado a partir de los saldos de las balanzas por cuenta corriente y las reservas de oro y divisas.
(+) = exportación neta de capital, (-) = importación neta de capital.
FUENTE: Feinstein y Watson (1995, 108).

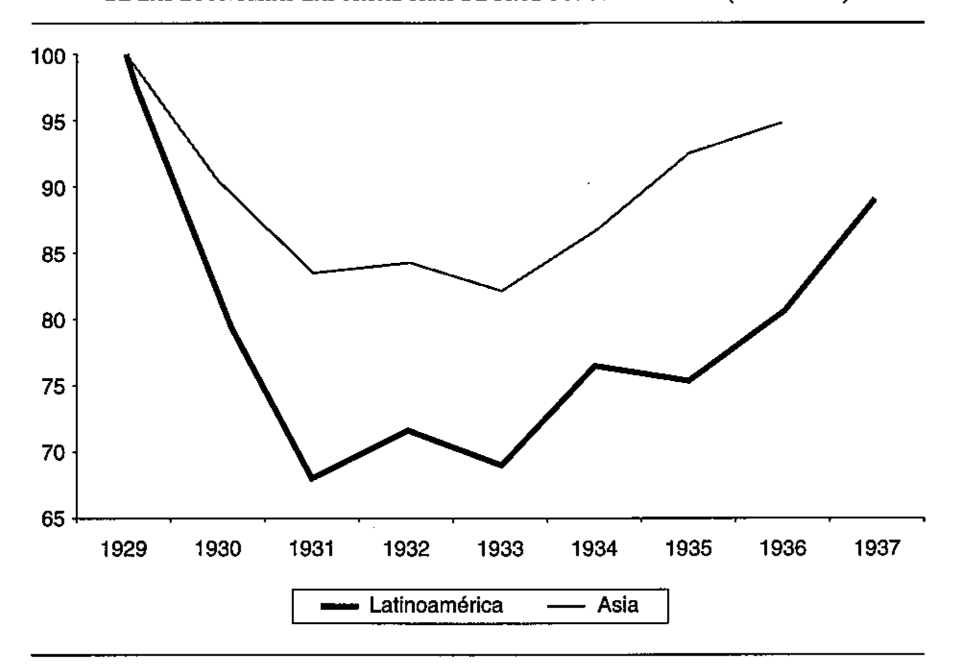
exportado durante la década de 1920 (unos 11.000 millones de dólares). De hecho, acabó siendo mucho mayor, ya que en 1938 y durante la primera mitad de 1939 se redobló el reflujo (por fuga de capitales de residentes en países deudores). La posición exterior de la economía norteamericana revela la importancia del fenómeno. Estados Unidos pasó de ser el principal acreedor del mundo a tener una posición levemente deudora en vísperas de la segunda guerra mundial. En este tránsito drenó 11.000 millones de dólares del resto del mundo.

La retirada de capital tuvo efectos desastrosos para las economías más endeudadas, bien fueran las potencias perdedoras de la primera guerra mundial, o bien los exportadores de productos primarios de la Europa del Este o de cualquier otra región de la periferia. La dependencia que todos estos países tenían de los flujos de ahorro exterior era tal que enseguida se enfrentaron a gravísimos problemas monetarios y financieros; máxime al producirse el repliegue de la inversión extranjera justo cuando se desplomaron las exportaciones. Estalló entonces una crisis de la deuda, que en muchas de esas economías se combinó con una crisis bancaria. Estas crisis financieras y de balanza de pagos se sucedieron en un movimiento en cadena, golpeando finalmente al propio corazón del sistema económico internacional. El régimen monetario se vino abajo entonces como un castillo de naipes. Examinemos con algo más de detenimiento esta cuestión fundamental.

El derrumbamiento del patrón cambios oro en la periferia

La desintegración del sistema monetario y financiero internacional comenzó por la periferia. Las economías que formaban parte de ella fueron las más perjudicadas por el proceso deflacionario. Los precios de los productos que exportaban cayeron más deprisa que los de las importaciones. Como refleja el gráfico 7.3, los precios de los bienes primarios disminuyeron fuertemente en 1930 y 1931 en relación a los precios de los bienes manufacturados. En el caso de los países latinoamericanos, el declive fue del orden de un tercio únicamente en el transcurso de los dos años indicados. Sumándose a una fuerte contracción del volumen de artículos exportados, tan intenso deterioro de las relaciones reales de intercambio provocó un enorme déficit en su balanza comercial. El cuadro 7.7 ofrece una indicación cuantitativa sugerente del desequilibrio, cifrando la disminución porcentual (máxima) del poder de compra de las exportaciones (el valor

GRÁFICO 7.3. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES DE INTERCAMBIO DE LAS ECONOMÍAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS PRIMARIOS (1929-1937)



FUENTE: Maddison (1985, 18).

de las exportaciones multiplicado por el cociente de los índices de precios de las exportaciones y las importaciones). El poder de compra de las exportaciones de las economías latinoamericanas descendió, en promedio, en un 54 por 100. La nación que sufrió una mengua menor (Colombia) vio restringida su capacidad de adquisición de importaciones en un 37 por 100. Para México la pérdida alcanzó el 65 por 100, y para Chile un increíble 84 por 100. Pero no se piense que el problema sólo afectó dramáticamente a esa región. Si bien es cierto que en Asia no revistió tanta gravedad, como evidencian el gráfico y cuadro comentados, productores primarios de otras zonas del mundo, como Bulgaria, Hungría y Rumania, en Europa, o Australia y Nueva Zelanda, en Oceanía, afrontaron una explosión del déficit comercial similar a la de los países latinoamericanos.

El desequilibrio comercial resultó completamente desestabilizador al conjugarse con déficit en la cuenta de transferencias y de capital. Recayó entonces una presión insoportable sobre la balanza de pagos. Mientras que con las exportaciones se obtenían cada vez menos ingresos, las obligaciones financieras, fijadas en oro a tipos de interés invariables, subían en términos de las exportaciones. Sin posibilidad de tomar nuevos préstamos, los países deudores agotaron enseguida las reservas y tuvieron que recurrir a políticas de austeridad extrema. Estas políticas se revelaron también muy pronto ineficaces para atajar el desequilibrio exterior. Dado que los países acreedores se desentendieron del problema —más bien hurgaron en la herida afanándose sus inversores por liquidar los créditos y otros activos financieros—, a los países deudores no les quedó otro remedio que abandonar el patrón oro, devaluar, y, finalmente, recortar las importaciones y no pagar la deuda exterior. A mediados de 1931 productores de bienes primarios tan importantes como Argentina, Australia y Nueva Zelanda, entre otros, ya habían salido del patrón oro y depreciado sus monedas. Por entonces, numerosos países centroeuropeos, como Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania y Yugoslavia habían optado directamente por los controles de cambios y la suspensión del pago de la deuda exterior. Todos ellos y muchos más restringieron drásticamente las importaciones y emprendieron una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones. Tal como muestra el cuadro 7.7, América Latina las redujo nada menos que en un 65 por 100. El cerrojazo fue acompañado de una moratoria generalizada. En 1935 más de ¾ de la deuda exterior latinoamericana estaba en suspenso.

El derrumbamiento del patrón cambios oro en el núcleo de la economía mundial

La crisis de balanza de pagos de los países deudores y otros productores de bienes primarios (no todos eran deudores) no tardó en afectar a los acreedores, ocasionando el derrumbe del sistema monetario internacional. Los ceses de pagos de la deuda significaron, como es lógico, la inmovilización de activos pertenecientes, básicamente, a bancos de los países exportadores de capital. Por otro lado, los países de la periferia tenían la mayor parte de sus reservas constituidas en monedas clave —el dólar y la libra, casi en su totalidad—, lo que introdujo una enorme presión sobre dichas monedas. El dólar podía resistir la presión, pero la

moneda británica no estaba en condiciones de hacerlo. Por este flanco se hundiría el edificio monetario internacional.

Con el trasfondo de los problemas de balanzas de pagos de los países productores de bienes primarios, las crisis bancarias y monetarias desatadas en las potencias centrales en la primavera-verano de 1931 actuaron como el detonante que hizo estallar el patrón oro. El origen de la epidemia de crisis sistémicas estuvo en Austria. Los bancos austriacos no se habían adaptado a la desmembración del imperio. Arrastraban desde el fin de la guerra grandes minusvalías latentes en los activos que tenían comprometidos en las industrias participadas. La gran banca austriaca —como la húngara, que pasó por un trance similar, y, en cierto sentido, también la alemana— siguió sosteniendo financieramente a las compañías ruinosas integradas en los grupos empresariales que controlaban, ocultando las pérdidas. Para ello tomó cuantiosas sumas a préstamo de bancos extranjeros. Lo peor es que transgredió una regla elemental de prudencia bancaria: se endeudó a corto plazo para inmovilizar los capitales en inversiones a largo. Cuando el gigante bancario austriaco (Creditansalt) quebró, incapaz de aguantar por más tiempo el deterioro del neto patrimonial, se produjo un pánico bancario. El público corrió a retirar sus depósitos. Los bancos, empujados al abismo de la iliquidez demandaron masivamente crédito al banco central. Y éste fue incapaz de atender esa demanda porque no disponía de suficientes reservas. La disciplina del patrón oro impidió que el banco central austriaco —como el de tantos otros países— pudiese actuar eficazmente como prestamista en última instancia. Se repitió la misma historia en numerosos países centroeuropeos (Alemania, Hungría, Polonia, etc.). La particularidad de Austria y, sobre todo de Alemania, fue que su sistema bancario estaba fuertemente endeudado con el exterior y tenía un gran volumen de depósitos denominados en moneda extranjera.

En estas circunstancias, la cooperación y la ayuda financiera internacionales hubieran resultado vitales para evitar el colapso bancario y la crisis de la deuda exterior. Pero los responsables económicos de las grandes potencias no comprendieron la gravedad de los hechos, ni, por supuesto, acertaron a hallar una solución. Los extranjeros, en realidad, se apresuraron a desinvertir lo más rápidamente posible. A las autoridades austriacas y alemanas —estas últimas un par de meses después, cuando el sistema bancario alemán fue contagiado por la crisis de su vecino— no les quedó más remedio que congelar los depósitos en moneda extranjera y suspender el pago de la deuda (incluyendo las reparaciones).

Estas conmociones minaron al instante los cimientos del sistema monetario internacional. Desde la suspensión de pagos de Alemania, en julio de 1931, se produjo una conversión masiva de libras esterlinas. Tanto los países deudores de la periferia como los bancos de los países que habían concedido créditos a las economías centroeuropeas que ahora no podían recuperar retiraron los depósitos mantenidos en Londres. A las necesidades apremiantes de liquidez se añadió una preferencia por ella muy fuerte, típica en un momento de *shock* de confianza como el que vivió la comunidad internacional en aquel año aciago. De repente, la libra dejó de parecer «tan buena como el oro». Ante una demanda de conversión que desbordaba las reservas metálicas en poder del Banco de Inglaterra, Gran

Bretaña no dudó en abandonar (septiembre de 1931) el patrón oro. La decisión significó el fin de éste como régimen monetario internacional.

7.4. La recuperación en un contexto de desintegración de la economía internacional

Desde una perspectiva general, en el año 1932 se llegó al fondo de la depresión. A partir de esa sima, la economía mundial fue rehaciéndose hasta el inicio de la segunda guerra mundial. Pero la recuperación resultó mediocre y parcial. Hemos visto que en el ámbito del comercio exterior apenas se produjo. La producción se desenvolvió mejor, pero no los precios. A la vista del cuadro 7.10, hay que calificar como desalentadora la marcha de la economía mundial en los años treinta. La producción de alimentos, que no había experimentado descenso alguno en términos físicos, registró un crecimiento ínfimo, del 1 por 100 anual. Por el contrario, la deflación no sólo persistió, sino que se intensificó. Los precios agrícolas retrocedieron hasta un nivel equivalente al 40 por 100 del de 1929. En todo momento se mantuvieron por debajo de la mitad del nivel de ese año, de manera que las rentas de los agricultores permanecieron muy deprimidas. En los precios de las materias primas ocurrió algo parecido. La diferencia estriba en que en el te-

CUADRO 7.10. PRODUCCIÓN Y PRECIOS MUNDIALES (1932-1937)
(1929 = 100)

	1932	*1933*	*1934*	*1935*	*1936*	*1937*
Producción industrial						
Mundo[1]	64	72	78	86	96	103
Europa[1]	72	77	86	93	101	110
Norteamérica	54	64	67	76	89	93
Producción de alimentos						
Mundo	100	102	101	101	103	106
Europa[1]	104	106	107	107	107	109
Norteamérica	100	100	98	91	96	97
Producción de materias primas						
Mundo	75	81	87	95	106	119
Europa[1]	73	77	85	91	98	109
Norteamérica	64	69	71	78	91	108
Precios mundiales						
Alimentos	52	46	42	40	42	46
Materias primas	44	40	40	39	42	47
Bienes manufacturados	64	56	50	48	48	51

NOTA: 1. No incluye la URSS.
FUENTE: Feinstein, Temin y Toniolo (1997, 171).

rreno de la producción hubo una fuerte reactivación, gracias a la cual en 1936 se superó el máximo de 1929. De todos modos, el incremento de los volúmenes de materias primas no compensó su desvalorización monetaria. Durante toda la década de 1930 los productores de bienes primarios tuvieron un nivel de ingresos sensiblemente inferior al que habían gozado en el decenio precedente. A los productores industriales no les fue mucho mejor. Lograron un incremento sustancial de la producción, que les permitió recobrar el nivel de 1929 en el año 1937. Los precios de los artículos manufacturados se debilitaron de manera más acusada que los de otros tipos de bienes. En fin, las elevadas tasas de desempleo indican que la mayoría de economías mantuvo ociosa una proporción considerable de su capacidad productiva. Claro está que esa misma información desvela la existencia de grandes diferencias entre países.

7.4.1. *Los contrastes nacionales*

Una de las características más destacadas de este periodo estriba, en efecto, en que la evolución macroeconómica fue muy dispar. El cuadro 7.11 exhibe la diversidad de trayectorias. Algunos países se enfrentaron a grandes dificultades para salir de la depresión, mientras que otros reencontraron con relativa rapidez la senda del crecimiento, apoyándose sobre unas bases muy distintas a las que gobernaron su expansión económica en los años veinte. Entre el primer grupo de países figuró Estados Unidos, que no pudo sobreponerse a la crisis hasta que estalló la segunda guerra mundial y su aparato productivo se benefició de nuevo del rearmamento y la demanda extraordinaria planteada por los aliados europeos. Asia, con la excepción destacada de Japón, tuvo un comportamiento decepcionante. Pese a que la Gran Depresión afectó muy levemente al continente asiático, salvo aquellos territorios más abiertos al exterior y que se habían integrado en la economía internacional como exportadores de algún tipo de producto primario, como Indonesia y Malasia, esta populosa región siguió sin abandonar la dinámica de escaso dinamismo económico que la caracterizaba desde hacía siglos.

El «bloque del oro»

En el Viejo Continente, Francia, Holanda y Bélgica ocuparon los últimos puestos en el concierto de naciones en cuanto a las tasas de crecimiento durante el período 1932-1938. La causa de su fracaso económico es muy iluminadora de las raíces de la divergencia registrada en estos años entre las economías avanzadas. Aquellas que se aferraron a las reglas del patrón oro y se mantuvieron más tiempo en él tuvieron mayores dificultades para recuperarse y crecieron con más lentitud que las economías que se liberaron de la camisa de fuerza del patrón metálico. Francia encabezó un grupo de países —el «bloque del oro»— que se mantuvo fiel al viejo sistema y se convirtió en defensor a ultranza de la vigencia de sus principios. Los integrantes del bloque —más otros países que no se adhi-

CUADRO 7.11. LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EN ALGUNOS PAÍSES (1932-1938)
(PIB 1929 = 100)

	1932	*1938*
Alemania	84	131
Bélgica	93	100
Dinamarca	104	122
Francia	85	97
Holanda	92	103
Italia	98	115
Suecia	96	131
Reino Unido	95	118
Hungría	91	115
Polonia	82	115
Yugoslavia	86	113
Australia	89	121
Estados Unidos	73	95
Argentina	86	115
Brasil	95	142
Chile	70	106
México	82	119
Venezuela	79	134
China	106	105
India	101	104
Indonesia	92	114
Japón	101	137

FUENTE: Maddison (2003).

rieron formalmente al mismo— se empeñaron en seguir aplicando, contra viento y marea, políticas monetarias y fiscales restrictivas para corregir sus desequilibrios macroeconómicos y frenar el drenaje de sus reservas de oro. Esta estrategia dio malos resultados económicos, e incluso tuvo trágicas consecuencias. La política de contención del gasto público llevó a aplazar el programa de rearme más allá de lo que era razonable, a la vista de los planes de preparación para la guerra desplegados por la Alemania nazi (y que constituyeron un ingrediente esencial de su espectacular relanzamiento industrial). Francia, como sus pequeños vecinos, fue aplastada de manera fulgurante por la máquina de guerra alemana en 1939, en lo que representó una derrota aún más humillante que la sufrida en 1914. Aparte de ello, las economías que se mantuvieron más tiempo en el patrón oro se enfrentaron al grave problema de que el resto del mundo se inclinó por la estrategia de las devaluaciones competitivas. Las otras monedas se depreciaron intensamente, con la excepción de las de los países que optaron por los controles de cambios. Incluso el dólar se desvalorizó fuertemente con respecto al oro. Uno de los ejes de la política de la administración de Roosevelt consistió en un abandono temporal del patrón oro, que dio lugar a una depreciación del dólar de un 40 por 100. Así que

el tipo de cambio real de las monedas de los países del bloque del oro se apreció notablemente. Como es obvio, esto se tradujo en un deterioro de sus cuentas exteriores. Ante el déficit creciente en la balanza comercial y la pérdida de reservas metálicas aplicaron la clásica receta de las políticas deflacionistas, que ejecutaron con el máximo rigor, subiendo más y más los tipos de interés, recortando sin descanso el gasto público hasta conseguir superávit fiscales e imponiendo rebajas en los salarios. Paralelamente, en un intento de contener el desbordamiento del déficit exterior mientras no surtiesen efecto las políticas deflacionistas, levantaron heterodoxas barreras a las importaciones, como la imposición de cuotas y regulaciones técnicas discriminatorias (sanitarias, etc.). Pero la brecha entre el nivel de los precios internos y los internacionales abierta por las devaluaciones de las otras monedas era demasiado grande para que pudiese salvarse con el corsé deflacionista. Los operadores en los mercados de divisas se dieron cuenta de ello, con lo que se desencadenó una especulación a gran escala contra las monedas del bloque, anticipando que tarde o temprano abandonarían el oro y se depreciarían, como así fue. Y si el bloque del oro no sacó ningún beneficio de haber intentado, en vano, preservar el patrón oro, en cambio pagó los costes de haberlo defendido. El precio de haber optado por tener una moneda «sana» y haber seguido las recetas que dictaba la ortodoxia monetaria está bastante claro, a la luz de datos como los recogidos en el cuadro 7.11.

El área de la libra esterlina

El contraste del «bloque del oro» con los países que devaluaron enseguida, o que instauraron controles de cambios, es llamativo. Entre aquellos que optaron por devaluar figuró Gran Bretaña y dos docenas de estados que siguieron sus pasos de forma inmediata —participando la mayoría en el área de la libra que entonces se formó—. Entre ellos se hallaban casi todos los miembros de la Commonwealth, estados semi-independientes subordinados a los ingleses y países soberanos que tenían a Gran Bretaña como principal socio comercial y sus reservas exteriores estaban constituidas básicamente en libras, como Australia y Nueva Zelanda, los países escandinavos, y algunos latinoamericanos como Argentina y Uruguay. Gran Bretaña marcó la pauta, que consistió, en primer lugar, en una fuerte depreciación de la moneda. A continuación, introdujo un cambio radical en la orientación de la política monetaria. De la noche a la mañana, el Banco de Inglaterra liquidó la política deflacionista estricta que había venido practicando desde el término de la guerra mundial; en su lugar aplicó una política de tono agresivamente expansivo, una política de dinero barato, que mantuvo inalterable durante años. La nueva estrategia cambiaria y monetaria contribuyó poderosamente a la recuperación de los precios y la actividad económica. El área de la libra se convirtió además en un bloque comercial y financiero, es decir, sus miembros siguieron una política comercial (y en el caso de Gran Bretaña, también financiera, reservando el mercado de capitales de la *City* para los miembros del área) discriminatoria con respecto al resto del mundo.

El éxito de las estrategias intervencionistas, en un marco de antiglobalización

Hubo otras economías en Europa y en América Latina que lograron igualmente llevar a cabo con éxito la recuperación económica mediante estrategias económicas orientadas hacia la autarquía. En el plano de las relaciones exteriores estas economías pusieron en juego poderosos instrumentos de regulación, como el control de cambios, sistemas de tipos de cambio múltiples y acuerdos bilaterales de comercio, que a menudo se establecieron sobre una base de compensación o trueque de mercancías para ahorrar al máximo el uso de divisas. En el plano interno, estos países optaron por desarrollar esquemas de intervención económica masiva para reactivar el sistema productivo y estimular el crecimiento industrial, o, cuando menos, sostuvieron políticas decididamente expansivas. Alemania es el ejemplo paradigmático de la versión más depurada de este modelo, en este caso guiado por el objetivo de preparar la economía para la guerra. Los gobernantes nazis sellaron acuerdos de comercio bilaterales con algunos Estados latinoamericanos y con muchos otros de la Europa meridional y oriental, con el fin de establecer un bloque económico, que, combinado con el esquema de planificación al que sometieron la economía alemana, posibilitara al Tercer Reich la movilización de los recursos necesarios para dominar militarmente el continente.

En definitiva, las economías nacionales siguieron distintos caminos mientras el mundo iba deslizándose hacia la guerra. El contexto surgido de la depresión propició la diferenciación. Los lazos que unían las economías se rompieron o aflojaron. Forzando un poco la argumentación vale decir que la economía internacional se desintegró, como resultado del derrumbe del comercio internacional y la desaparición del patrón oro como régimen monetario global. Ante el desastre, ninguna potencia estuvo interesada en promover una estrategia de cooperación económica concertada para salir de la crisis. La conferencia económica mundial celebrada en Londres en 1933 se saldó con un absoluto fracaso. En lugar de defender una acción conjunta de la comunidad internacional, cada potencia europea construyó un bloque económico propio, en tanto que Estados Unidos se recluyó en su tradicional actitud aislacionista. Los demás países se vieron empujados a encerrarse en sí mismos. La ausencia de cooperación y la división dejó el campo libre a la depredación económica y la guerra de agresión.

Epílogo

El ciclo trágico abierto con la primera guerra mundial se cerró con la segunda un cuarto de siglo más tarde. Europa arrastró al mundo, de nuevo, a un conflicto bélico. Fue más atroz que el precedente, tanto por el mayor nivel tecnológico del armamento empleado como porque Alemania dispuso de una maquinaria

militar más poderosa que en 1914. Si la primera guerra mundial comportó que, por vez primera en la época contemporánea, la población civil fuera blanco deliberado de los ataques militares, en la segunda guerra mundial se buscó sistemáticamente la aniquilación de la retaguardia del enemigo. Cerca de dos tercios de los fallecidos correspondieron a la población civil. El número total de víctimas triplicó al de la primera guerra mundial. A las pérdidas de vidas humanas originadas por los enfrentamientos hubo que sumar las ocasionadas por el Holocausto y diversos genocidios. En muchas regiones de Europa y de Asia la tragedia humana se vio agravada por desplazamientos en masa de la población de carácter no voluntario, que trastornaron la situación económica de las zonas emisoras y receptoras. Los costes económicos y financieros de la segunda guerra mundial también fueron muy superiores a los de la primera. Los contendientes gastaron en aquélla una cantidad total (entre 700.000 y 900.000 millones de dólares) que triplicaba la suma astronómica gastada en la guerra anterior. Esto representó un gigantesco esfuerzo económico para los países beligerantes, que recayó fundamentalmente sobre los países ocupados (la mayor parte del continente europeo y la parte occidental de la Unión Soviética, en manos de Alemania; China y numerosos países asiáticos ribereños e insulares de la cuenca del Pacífico, en manos de Japón). Los territorios invadidos por las potencias del Eje sufrieron una brutal explotación económica. En el bando aliado, la notabilísima expansión productiva de Estados Unidos compensó el hundimiento económico de las democracias europeas (con la excepción de Gran Bretaña) y resultó decisiva para inclinar la balanza militar a favor de los aliados. Al término del conflicto, y en contraste con el anterior, los niveles de PIB y de PIB per cápita de la mayoría de economías industrializadas se situaban sensiblemente por debajo de los niveles previos al mismo. En un contexto tan dramático como éste, la posguerra y la reconstrucción tendrían, contra todo pronóstico, un carácter enteramente distinto a las que se vivieron un cuarto de siglo antes, tal como se explica en el capítulo siguiente. Los horrores de la guerra sepultaron las pulsiones guerracivilistas de la sociedad europea y cimentaron en ella un sentimiento arraigado acerca de la necesidad de fundar un modelo económico, social y político que garantizase que en Europa no volvería a repetirse el conflicto armado. Por su parte, Estados Unidos sacó la lección de que debía aprovechar su hegemonía económica y militar indiscutible para liderar la creación de un orden económico internacional sobre unas bases muy alejadas de las que habían gobernado la economía mundial durante el período de entreguerras.

7.5. España: de la neutralidad a la guerra civil

España no se vio envuelta en la primera guerra mundial, a diferencia de la práctica totalidad de los Estados europeos (sólo Holanda, Noruega, Suecia y Suiza se mantuvieron neutrales como España). La neutralidad tuvo claras ventajas. Ahorró al país los grandes trastornos monetarios y financieros que sufrieron los beligerantes. En lugar de empobrecerse, España se enriqueció, y gracias a ello

gozó de una situación relativamente envidiable en los años veinte que le permitió apretar el paso en la carrera de la industrialización y la modernización económica, en la que iba tan rezagada a la altura de 1914.

El conflicto dio oportunidades desconocidas a la industria nacional. Los países avanzados vecinos apenas estaban en condiciones de suministrar bienes al exterior, al tener que concentrar sus sistemas productivos en satisfacer las necesidades bélicas. Por consiguiente, la industria española pudo satisfacer la demanda interna de productos manufacturados, e incluso penetrar en algunos mercados exteriores a los que en circunstancias normales no tenía acceso. Pero, por la misma razón, los sectores productivos también salieron perjudicados. Hubo grandes dificultades para importar materias primas, productos energéticos, maquinaria y bienes de equipo, lo cual creó serios problemas a muchas actividades y frenó el proceso de capitalización (la industria autóctona no era capaz de fabricar maquinaria, dado su nivel de atraso, ni tampoco bienes intermedios con un alto contenido tecnológico, tales como una extensa gama de productos químicos). En todo caso, la guerra impulsó la sustitución de importaciones y, de manera puramente coyuntural, fomentó las exportaciones de manufacturados. Terminado el conflicto, algunas de las actividades nacidas o expandidas a raíz de la temporal ausencia de los productos foráneos no pudieron resistir el restablecimiento de la competencia. Hubo otras actividades y empresas que sólo conseguirían sobrevivir gracias a la protección arancelaria o administrativa que les dispensaron las autoridades, lo que redundó en una pérdida de eficiencia para el conjunto de la economía. Sin embargo, no ocurrió así cuando existió un bien sustitutivo más barato. Un caso extremadamente relevante en este sentido fue el de la electricidad. La contienda provocó un encarecimiento desmesurado del carbón por la imposibilidad de importarlo, y la consiguiente prosperidad para la escasamente productiva minería hullera nacional. El alza del precio del combustible incitó a usar la electricidad de origen hidráulico, lo que resultó extraordinariamente beneficioso para la economía española, dada su dotación de recursos naturales.

Con la guerra España acumuló un superávit récord en la balanza de pagos. Las reservas de oro amasadas se atesoraron en las arcas del Banco de España, dando al país una posición financiera muy sólida con respecto al exterior. Los medios de pago que se recibieron en pago de los bienes y servicios exportados sirvieron, en parte, para que pasaran a manos de inversores españoles activos financieros y reales que hasta entonces pertenecían a inversores extranjeros, como deuda pública y privada (obligaciones de compañías ferroviarias) y acciones y propiedades de empresas mineras, industriales y de servicios públicos. Una parte sustancial de la capacidad de compra exterior fue dedicada a la importación de maquinaria y equipo, en cuanto finalizó el conflicto. Durante un decenio entero, desde la firma del armisticio hasta el *crash* de la bolsa norteamericana, la inversión creció vigorosamente, propulsada por las demandas de equipamiento industrial de los empresarios, por el desarrollo del proceso de electrificación y por el auge que atravesó el sector de la construcción al acelerarse la urbanización de la población.

Pero la Gran Guerra tuvo también efectos claramente negativos. La prosperidad de los negocios se basó más en un aumento de los precios que de las canti-

dades. En un contexto de funcionamiento anormal de los mercados, dominado por graves problemas en el suministro de los productos y una demanda exterior sin precedentes de alimentos y manufacturas básicas, la inflación se disparó. Las empresas y los agricultores que producían subsistencias obtuvieron enormes beneficios extraordinarios a costa de los asalariados y los consumidores. Los ingresos reales de la mayoría de las familias disminuyeron, pese a que se incrementaron el empleo y las horas de trabajo. La Hacienda también fue víctima de la inflación, debido a que el gasto público creció en consonancia con los precios mientras los ingresos fueron a la zaga por la rigidez del sistema fiscal. El malestar popular se avivó, en el campo y en la ciudad. La huelga general de 1917 —la primera que conoció España— abrió un ciclo de intensísima conflictividad obrera que sólo comenzó a remitir en 1920, y que en el principal distrito industrial —Barcelona— no pudo sofocarse hasta la instauración de la dictadura de Primo de Rivera, en 1923. La conflictividad social no fue originada tan sólo por el encarecimiento de las subsistencias y la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios, sino también por la exasperación de los sectores populares ante el esplendor de las rentas del capital, y, después, por el temor que despertó la crisis económica desencadenada tras la paz de Versalles.

En las nuevas circunstancias de la inmediata posguerra, el panorama industrial del país estuvo dominado por el aumento de las importaciones, la caída de los precios y la producción, el cierre de empresas, el despido de trabajadores y la movilización sindical. La crisis económica no fue duradera, pero asestó un golpe definitivo al caduco sistema parlamentario al conjugarse con la crisis social y la crisis política desencadenada por las humillantes derrotas sufridas por el ejército en la guerra colonial entablada en Marruecos. Como en otros Estados europeos, en España la guerra mundial tuvo como desenlace la destrucción de la democracia. Puede parecer paradójico, habida cuenta que la neutralidad favoreció, en términos globales, a la economía española, y le evitó en la posguerra el caos financiero y las pesadas cargas de la reconstrucción. La ruina del régimen de la Restauración refleja el gran retraso de España en el proceso de modernización económica y social.

En el ámbito económico, la situación mejoró de manera notable hasta el final de la década. Fueron años de bienestar económico y progreso industrial. El PIB creció a un ritmo fuerte y sostenido. La industria se expandió aún a más velocidad, y, lo que es más importante, experimentó grandes cambios estructurales. Los sectores productores de bienes de capital, la industria pesada, y otras industrias básicas como las energéticas, tomaron la delantera, ganando peso dentro del conjunto del sector secundario. España entró entonces en un estadio más avanzado en el proceso industrializador —aquel que habían alcanzado las economías más industrializadas cuatro o cinco décadas antes—. La mayor demanda de empleo industrial —más de medio millón de nuevos puestos de trabajo en el sector, equivalentes a un incremento neto cercano al 50 por 100— alimentó el proceso urbanizador. Activado el ciclo de la emigración, las zonas rurales comenzaron a desprenderse de las abultadísimas bolsas de subempleo y desempleo encubierto. El proceso de desagrarización en marcha desde la primera guerra mundial prosiguió

sin descanso. Si en vísperas de la misma España tenía todavía 2/3 de su población activa ocupada en el sector primario, el porcentaje se reduciría al 57,2 por 100 en 1920 y al 45,5 por 100 en 1930.

La prosperidad económica que vivió España en los años veinte fue resultado de una combinación de factores de diversa índole. Contribuyó la favorable coyuntura económica internacional, que estimuló a los sectores exportadores —esencialmente, agrarios— y procuró la inversión extranjera, la cual potenció algunas actividades estratégicas como la telefonía. Jugó, asimismo, un papel fundamental el cambio técnico, la difusión de las tecnologías de la segunda revolución industrial, como acabamos de apuntar y según dijimos al referirnos a la apuesta por la energía eléctrica. Tuvo, desde luego, una importancia decisiva que el país hubiese acumulado una gran cantidad de ahorro que ahora dedicaría a la inversión, a través de la intermediación de un sistema bancario que salió muy fortalecido del modo en que se desenvolvió la economía española durante el conflicto. Además de todo ello, ayudó el intervencionismo, que en España, como en el resto del mundo occidental, se acentuó. El corporativismo importado por la dictadura primorriverista de los regímenes fascistas reforzó el poder de mercado de las mayores empresas al facilitar las prácticas monopolistas, lo que impulsó el crecimiento de las industrias básicas y de otras actividades (aunque esta política habría sido, a la larga, perjudicial para el desarrollo económico). El gobierno de Primo de Rivera no se contentó con regular prolijamente los mercados, sino que emprendió un ambicioso programa de inversión pública. La renovación y ampliación de las infraestructuras de transportes, la construcción de pantanos, las obras públicas en las grandes ciudades, ayudaron al auge industrial, si bien no está justificado considerar, como pretendían las autoridades, que el motor del crecimiento económico residiera en la acción gubernamental.

La irrupción de la Gran Depresión en España vino precedida por la crisis política. Curiosamente, la dictadura no tuvo la habilidad de manejar en su favor la bonanza económica. Su incapacidad por incorporar España al patrón oro y por conciliar su afán inversor con la ortodoxia fiscal acabó acarreándole el descrédito en círculos internacionales y de los negocios. Esto, unido a la pérdida de legitimidad en otros ámbitos, empujó al general Primo de Rivera a dimitir en los primeros días de 1930, lo que dio paso a un periodo de transición política que desembocó en la proclamación de la II República en abril de 1931. España afrontó la crisis económica internacional en peores condiciones institucionales que otros países de su entorno. Las tensiones sociales y políticas extremas desatadas por el establecimiento del nuevo régimen democrático y por las políticas reformistas que llevaron a cabo los gobiernos republicanos complicaron la gestión macroeconómica, impidiendo a España superar con facilidad la depresión económica.

En realidad, la economía española la sufrió menos intensamente que la mayoría. El PIB «sólo» disminuyó un 6 por 100, aunque el producto industrial retrocedió un 15 por 100. La contracción fue relativamente leve porque España se mantuvo bastante al margen de los dos canales de difusión de la crisis. No tenía deudas con el exterior, ni tampoco inversiones. No participaba, igualmente, en

el patrón oro. Por tanto, no se vio contagiada por las crisis de pagos y bancarias —salvo el conato originado por la retirada de fondos en los primeros meses de la República—, ni estuvo forzada a sostener políticas deflacionistas. En cuanto al canal del comercio, ciertamente España no escapó al derrumbe de la demanda exterior. Pero, al tener los sectores exportadores un peso en el PIB muy inferior al de casi todas las demás economías occidentales, el impacto depresivo fue también menor. Por añadidura, la crisis golpeó con menos dureza a la economía española porque ésta todavía dependía sobremanera de la agricultura tradicional, la cual logró en esta coyuntura cosechas abundantes.

El país vivió sumido en una situación de crisis hasta 1936, por más que muchos indicadores económicos dieran señales desde dos años antes de que estaba en curso la recuperación. El problema es que la economía española estaba atenazada por las luchas que enfrentaban a distintos sectores de la sociedad, muy particularmente a los obreros y jornaleros agrícolas, por un lado, y a los industriales y terratenientes, por otro. Al igual que sucedió en otras partes de la Europa central y oriental, la reforma agraria desató una abierta lucha de clases que fue aprovechada por las fuerzas más conservadoras para alzarse en armas contra el régimen constitucional. La sublevación militar de julio de 1936, convertida en el acto en una desgarradora guerra civil, truncó la salida de la crisis económica y puso fin brutalmente al período de entreguerras en nuestro país.

LECTURA RECOMENDADA

Albert Carreras, «El siglo XX, entre rupturas y prosperidad (1914-2000)», en A. Di Vittorio, (coord.), *Historia económica de Europa. Siglos XV-XX*, Barcelona, Crítica, 2003; en concreto, los epígrafes 2.1 a 2.4 del capítulo 2 dedicado a «Las grandes etapas», pp. 364-385.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La bibliografía sobre este período es muy extensa, y, seguramente, no tendría mucho sentido referirla aquí. Dejaremos constancia simplemente de que la mejor síntesis sobre la economía —europea— de entreguerras, de la que este capítulo es muy deudor, es Feinstein, Temin y Toniolo (1997). Desgraciadamente, las obras de historia económica del período publicadas en castellano no son muy abundantes, y en su gran mayoría se ocupan de la economía europea. Una síntesis muy apretada, pero bien mesurada, es la de Zamagni (2001). De mayor densidad, en ocasiones en detrimento de la claridad, es el manual de Aldcroft (2003). Entre las obras que analizan con mayor profundidad y rigor las grandes coyunturas del período, comprendiendo las guerras, destacan cuatro volúmenes de la historia económica mundial del siglo XX dirigida por W. Fischer, y editados en castellano por la editorial Crítica: los escritos por Hardach (1986), Aldcroft (1985), Kindleberger (1985) y Milward (1986). El lector interesado en un enfoque de historia económica que sea sensible al análisis macroeconómico sacará provecho de la lectura de Foreman Peck (1995). Eichengreen (2000), el mayor especialista actual en la historia del sistema monetario in-

ternacional, ha escrito un breve manual, en algunos pasajes no fácilmente accesible para el lector no iniciado —en especial, en su traducción española—. Un ensayo muy sugerente sobre las raíces de la Gran Depresión, que disecciona con gran agudeza la dinámica del comercio y las finanzas internacionales, es el publicado recientemente por James (2003).

En lo que se refiere a la economía española, las introducciones más recomendables son: A. Carreras y X. Tafunell (2004) —en particular, el capítulo 5—, y F. Comín (2002).

8. LA EDAD DE ORO DEL CAPITALISMO (1945-1973)

CARLOS BARCIELA
Universidad de Alicante

8.1. INTRODUCCIÓN

En los cinco años posteriores a 1945, los europeos consiguieron reconstruir sus economías de las cenizas de la guerra. Después, el período 1950-1973 se caracterizó por una prosperidad general sin precedentes. El agudo contraste con la inestable etapa de entreguerras y con la crisis económica de 1973 ha llevado a muchos autores a calificar dicho período como la edad de oro del capitalismo. Más matizadamente, se ha hablado de una década de plata en 1950 y una década de oro en 1960. En efecto, el crecimiento económico fue sostenido y se extendió por la práctica totalidad del mundo. Los datos del PIB mundial, la población y el PIB por habitante y participación en el PIB mundial (véanse los cuadros 8.1, 8.2 y 8.3) nos permiten perfilar, inicialmente, los rasgos generales más significativos.

En primer lugar, el PIB mundial creció a una elevada tasa, cercana al 5 por 100 anual. Exceptuando el crecimiento de Japón (superior al 9 por 100), el crecimiento por grandes regiones se situó en valores muy cercanos a la media. En consecuencia, siguieron existiendo importantes diferencias del PIB, en términos absolutos, entre los países desarrollados y los países del tercer mundo, particularmente los de África. Europa occidental perdió sólo 0,6 puntos en su participación en el PIB mundial entre 1950 y 1973, mientras que los países que más perdieron, en posición relativa, fueron los de inmigración europea (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda). Las ganancias fueron casi en su totalidad para Japón (4,7 puntos). Asia (sin Japón) y América Latina obtuvieron ligeras ganancias, y los países socialistas y África ligeras pérdidas, mucho más significativas en este último caso. Desde una perspectiva mundial, las diferencias interregionales se estrecharon ligeramente, aunque siguieron siendo elevadísimas, en proporción de 13 a 1. En segundo lugar, el comportamiento demográfico fue muy diferente entre los países desarrollados y los del tercer mundo, y en sentido

CUADRO 8.1. PIB POR HABITANTE Y DIFERENCIALES INTERREGIONALES
(dólares internacionales de 1990)

	1950	*1973*
Europa occidental	4.594	11.534
Países de inmigración europea*	9.288	16.172
Japón	1.926	11.439
Asia (sin incluir Japón)	635	1.231
América Latina	2.554	4.531
Europa del Este y URSS	2.601	5.729
África	852	1.365
Mundo	2.114	4.104
Diferencias interregionales	15:1	13:1

* Se incluyen en este grupo: Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.
FUENTE: Maddison (2002, 126).

CUADRO 8.2. CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE, DE LA POBLACIÓN Y DEL PIB: MUNDO Y PRINCIPALES REGIONES (1950-1973)
(tasas de crecimiento anual medio compuesto)

	PIB por habitante	*Población*	*PIB*
Europa occidental	4,08	0,70	4,81
Países de inmigración europea	2,44	1,55	4,03
Japón	8,05	1,15	9,29
Asia (sin incluir Japón)	2,92	2,19	5,18
América Latina	2,52	2,73	5,33
Europa del Este y URSS	3,49	1,31	4,84
África	2,07	2,33	4,45
Mundo	2,93	1,92	4,91

FUENTE: Maddison (2002, 126).

opuesto al crecimiento del PIB. La población aumentó a un ritmo superior a la media mundial en América Latina, África y Asia y, menor a la media, en las regiones avanzadas, particularmente en la Europa occidental. Consecuentemente, en tercer lugar, el crecimiento en términos de PIB per cápita, presentó una distribución todavía más favorable a los países avanzados. Los continentes atrasados crecieron a una tasa inferior al 3 por 100, mientras que Europa occidental registró una tasa del 4,08 por 100, verdaderamente extraordinaria (dicha tasa fue del 1,32 en 1870-1913 y del 1,78 en 1973-1998), aunque inferior a la del «milagro» japonés. En cuarto lugar, el crecimiento económico fue estable y sostenido. La ausencia de crisis generó un clima de optimismo sobre las perspectivas de un de-

CUADRO 8.3. PARTES DE PIB MUNDIAL (1950-1973)
(porcentajes)

	1950	*1973*
Europa occidental	26,3	25,7
Países de inmigración europea	30,6	25,3
Japón	3,0	7,7
Asia (sin incluir Japón)	15,5	16,4
América Latina	7,9	8,7
Europa del Este y URSS	13,1	12,9
África	3,6	3,3
Mundo	100,0	100,0

FUENTE: Maddison (2002, 127).

sarrollo continuado; optimismo que se demostró injustificado al desencadenarse la crisis de 1973.

La segunda guerra mundial provocó cambios fundamentales en el peso económico relativo de los principales países desarrollados. Lo más significativo fue el ascenso definitivo de Estados Unidos al primer puesto de la economía mundial, duplicando su PIB entre 1939 y 1945. Entre 1941 y 1945, las exportaciones medias anuales de Estados Unidos a Europa ascendieron a 5.674 millones de dólares (el 56,4 por 100 del total de las exportaciones norteamericanas) mientras que las importaciones de Estados Unidos procedentes de Europa tan sólo alcanzaron la modesta cifra de 288 millones (un 8,2 por 100 del total de las importaciones norteamericanas). El despegue norteamericano en relación a Europa se explica pues, en gran medida, por las dos guerras mundiales que fueron, esencialmente, dos guerras civiles europeas. Sin cuestionar los méritos de Estados Unidos, cabe plantearse la pregunta de si ese éxito norteamericano no fue, sencillamente, el resultado de las tendencias autodestructivas de los europeos.

En este capítulo, intentaremos explicar las razones de esta larga etapa de prosperidad. Sin embargo, anticiparemos algunas de estas causas que consideramos fundamentales. La primera de ellas fue el cambio radical en la mentalidad de los europeos y, muy particularmente, en la de un excepcional grupo de dirigentes políticos. Frente a los planteamientos dominantes en 1914 y en 1939, que condujeron a catástrofes bélicas, los europeos de 1945 habían aprendido definitivamente las amargas lecciones de la historia y mostraban una decidida voluntad de construir una nueva Europa en paz y unida. La semilla europeísta sembrada en el período de entreguerras por políticos como A. Briand, E. Herriot o G. Stresseman, y por intelectuales como S. Zweig o R. Rolland, fructificó en la espléndida generación de estadistas que pusieron las bases de lo que hoy es la Unión Europea. La segunda, puede sintetizarse en la palabra cooperación. En contraposición al enfrentamiento y a las luchas de la Europa de entreguerras, la etapa posterior a 1945 se caracterizó por el espíritu constructivo y cooperativo entre las naciones

y, en interior de los países, entre las distintas clases y grupos sociales. El tercer elemento fue el nuevo papel que desempeñó el Estado en los asuntos económicos. Un Estado que asumió responsabilidades para mantener el pleno empleo y promover el crecimiento económico, pertrechado con los instrumentos proporcionados por la teoría económica keynesiana. Es fundamental resaltar que la novedad no residió tanto en la intervención estatal en la economía, práctica muy antigua, como en que la misma contó, por vez primera, con un abanico razonable de objetivos y con una teoría económica científica que proporcionaba medios para alcanzarlos. Finalmente, el factor tal vez más importante fue la plena implicación de Estados Unidos en la reconstrucción de la economía europea y en el diseño del nuevo orden internacional, económico, político y militar. Sin la ayuda norteamericana, la reconstrucción no habría sido posible y, lo que es aún más grave, Europa habría caído en manos de Hitler, primero, o de Stalin después.

La edad de oro del capitalismo coincide con el período de mayor esplendor, al menos en apariencia, de los países comunistas. La Unión Soviética y los países socialistas del este de Europa también conocieron un notable crecimiento económico y su prestigio internacional aumentó hasta el punto de que el sistema socialista apareció, para muchos habitantes del mundo, como una alternativa preferible al capitalismo. La prosperidad no se limitó al mundo desarrollado y a los países socialistas, sino que se notó también en el tercer mundo, incluidos algunos de los países que habían adquirido la independencia tras la oleada descolonizadora iniciada a partir de 1945.

Sin embargo, no fue un camino de rosas. El crecimiento económico, incluso el mejor reparto relativo de sus frutos, no impidió que persistieran importantes desigualdades. El caso de Estados Unidos, el país más rico del mundo, es el mejor ejemplo. Si bien es cierto que la renta media de los blancos y los negros tendió a aproximarse entre 1947 y 1970, cuando la renta media de los negros pasó del 51 por 100 al 64 por 100 de la de los blancos, en la última fecha señalada todavía el 32 por 100 de la población negra vivía por debajo del mínimo vital. Tampoco acabó la prosperidad de la edad de oro con la condición subordinada, cuando no explotada, de las mujeres. Es cierto que se produjo un amplio movimiento de incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar y que avanzó el proceso de igualación legal de derechos con los hombres en los terrenos civil y político. Sin embargo, la mayor parte de las mujeres siguió sufriendo discriminación, laboral y salarial, y a pesar de ejercer un trabajo remunerado, la mayoría de las mujeres tuvo que seguir asumiendo las tareas del hogar, consideradas socialmente todavía como propias del sexo femenino.

En consecuencia, incluso en los países occidentales más prósperos y cuyos ciudadanos disfrutaron de niveles de consumo nunca conocidos y de unas posibilidades de tiempo libre totalmente impensables pocos años antes, se registraron importantes manifestaciones de descontento y malestar. Las huelgas «salvajes» declaradas en Gran Bretaña en 1967 y generalizadas más tarde por todo el continente europeo, el estallido de la protesta estudiantil de mayo de 1968, la difusión de la violencia racista, y la aparición de fenómenos terroristas en Alemania o Italia, reflejan un malestar provocado, en muchos casos, por nuevos problemas li-

gados a consecuencias no previstas del desarrollo. El abandono del campo, la explosión urbana con ciudades-dormitorio carentes de servicios, con viviendas de mala calidad y con altos costes en términos de tiempo de desplazamiento (y también económicos), o el difícil encaje de una inmigración masiva, aparecieron como graves problemas a los que las autoridades no pudieron hacer frente. La ausencia de grandes conflictos bélicos tampoco debería llenarnos de optimismo. Es cierto que no estalló la tan temida tercera guerra mundial, pero los conflictos regionales o locales, igualmente destructivos, proliferaron por todo el planeta. Además, la ausencia de un enfrentamiento directo no evitó el que las superpotencias destinaran una parte sustancial de sus recursos a una enloquecida carrera armamentista, en detrimento del bienestar de todos los ciudadanos del mundo. Finalmente, el intenso crecimiento económico tuvo un coste ecológico, pues aquella ola de prosperidad fue acompañada de un proceso de destrucción de la naturaleza. Tanto la industria como la agricultura se desarrollaron con tecnologías muy agresivas con el medio ambiente y altamente contaminantes. El desarrollo del turismo de masas y el crecimiento exponencial de las emisiones de gases, provocado por el espectacular desarrollo del transporte contribuyeron también a este proceso. La generalización de la carrera armamentista atómica y las pruebas nucleares realizadas en la atmósfera nos muestran al hombre ejerciendo de aprendiz de brujo.

8.2. Guerra y reconstrucción

A una guerra que fue muy costosa en términos de financiación y de destrucciones siguió un intenso período de crecimiento económico, cuyas bases fueron la cooperación dentro de las naciones y entre las naciones, el nuevo orden económico internacional y la mayor implicación del Estado en los asuntos económicos y sociales.

Los costes de la guerra IMP

Los daños provocados por la segunda guerra mundial (1939-1945) fueron enormes, incomparablemente mayores que los de la primera, y sin precedentes en la historia. Se calcula que, como mínimo, las víctimas alcanzaron los 16 millones de combatientes, más otros 26 millones de civiles. A ello hay que añadir los millones de heridos e inválidos permanentes y la masiva movilización de recursos para la guerra. Tal vez lo peor fue que, por primera vez en la historia, se produjo el aniquilamiento en masa de población civil no combatiente y se desplegaron políticas de exterminio, planificadas por los gobiernos totalitarios, contra minorías raciales y opositores políticos. Los bombardeos sobre Londres o Dresde, la voladura de Varsovia, las matanzas de Katyn y, sobre todo, los campos de exterminio nazis, son muestras de lo que fue una guerra sin reglas ni límites.

Desde una perspectiva puramente económica, la segunda guerra mundial exi-

gió un gigantesco esfuerzo presupuestario. El Programa para la Victoria norteamericano supuso un gasto militar, entre 1941 y 1945, diez veces superior al de la guerra de 1914. A modo de ejemplo, se puede recordar que la producción norteamericana de aviones militares pasó de 5.856 unidades en 1939 a 96.318 en 1944. Adviértase que no sólo el número creció de forma exponencial, sino que también lo hizo el coste por unidad, dado el espectacular proceso de mejora y complejidad tecnológica de los aparatos. Similares ejemplos podrían ponerse para todas y cada una de las ramas de producción bélica. En 1943, en el apogeo de la guerra, Alemania dedicaba el 70 por 100 de la renta a gastos militares, la URSS el 61 por 100, Japón el 43 por 100 y Estados Unidos el 42 por 100.

Reconstrucción y concordia

Sin embargo, a pesar del gran esfuerzo bélico y de los enormes daños humanos y materiales, y a pesar del odio desplegado, la recuperación económica y la paz se lograron de forma muy rápida. En 1945, unos 350 millones de europeos se encontraban por debajo del nivel de desnutrición, con un consumo alimentario de menos de 2.000 calorías diarias. El año 1947 fue, en Francia, el «año terrible» y la ración diaria de alimentos fue incluso inferior que durante la ocupación alemana; Berlín seguía siendo una ciudad en ruinas, cuya población sobrevivía en medio de todo tipo de privaciones materiales, y sumida en un clima de postración moral. Sin embargo, el «milagro» de la recuperación económica de Europa era una realidad en 1950 (véase el cuadro 8.4). Si en lugar de referirnos a la producción total nos fijamos en la producción industrial se comprueba que la recuperación aún fue más rápida, dada la mayor lentitud en la reconstrucción del sector agrario. En 1949 los países de Europa occidental habían superado ampliamente los niveles prebélicos de producción industrial. ¿Cómo fue posible una recuperación tan rápida? La respuesta a esta pregunta es muy compleja, pero tiene una clave: la voluntad de cooperación entre todos los países y la ausencia de medidas revanchistas. En efecto, en contraste con el espíritu punitivo con los vencidos del Tratado de Versalles de 1919, en 1945 se impuso un espíritu de concordia y el deseo de construir un futuro en paz. Incluso los procesos judiciales contra los nazis, fascistas y colaboracionistas fueron suaves y se hizo un generoso esfuerzo para diferenciar entre alemanes y nazis, e italianos y fascistas.

En la creación de este ambiente de concordia y de apuesta por un futuro de paz y prosperidad, desempeñaron un papel fundamental los ciudadanos y los políticos convencidos de que otra Europa era posible, que la guerra era el mayor de los males y que había que evitar, a toda costa, un nuevo conflicto europeo. La Europa de 1945 tuvo la fortuna de contar con políticos como R. Schuman, P. H. Spaak, K. Adenauer, A. de Gasperi, J. Monnet y P. Van Zeeland, que, si bien es cierto que no tenían una idea precisa de cómo habría de ser la futura Europa, sí contaban con la experiencia de lo que supuso el nazismo y la guerra. Les movía un anhelo de paz y seguridad, que entendían no sólo como ausencia de guerra, sino también como la existencia de una sociedad más justa, más solidaria y más

CUADRO 8.4. DAÑOS DE LA GUERRA Y RECONSTRUCCIÓN POSBÉLICA

	Año de la preguerra en el que el PIB fue el mismo que en 1945	*Año en el que el PIB recuperó el nivel más alto de la preguerra*	*Tasa anual de crecimiento del PIB durante la reconstrucción (1945 hasta el año de la 2.ª columna)*
Austria	1886	1951	15,2
Bélgica	1924	1948	6,0
Dinamarca	1936	1946	13,5
Finlandia	1938	1945	
Francia	1891	1949	19,0
Alemania	1908	1951	13,5
Italia	1909	1950	11,2
Holanda	1912	1947	39,8
Noruega	1937	1946	9,7
Suecia	Nunca		
Suiza	Nunca		
Reino Unido	Nunca		

FUENTE: Crafts y Toniolo (1996, 4).

democrática. Habían aprendido además de la historia, que no era posible una paz cerrada en falso con el virus del odio entre las naciones, así como la inutilidad de imponer gravosas reparaciones de guerra a los vencidos. No es posible referirnos con detalle a todos estos personajes, aunque podemos recordar algún detalle de sus biografías. De Gasperi fue encarcelado por el régimen de B. Mussolini, y Adenauer, miembro de una familia de la alta burguesía alemana, se opuso a los nazis y sufrió persecución por ello. Ambos compartían la idea de que el mayor peligro que amenazaba a Europa era la expansión del comunismo y que la única posibilidad de hacerle frente era la alianza de los países europeos entre sí y con Estados Unidos, la única potencia capaz de garantizar la seguridad de Europa frente a Stalin. Pero, más allá de la preocupación por la seguridad y el anticomunismo, estos dirigentes compartían la idea de que era necesario construir una nueva sociedad más participativa y socialmente más justa. El éxito electoral de la Democracia Cristiana (DC) italiana, en 1948, frente al poderoso Partido Comunista, se debió en gran medida a que la DC convenció a los italianos de que era el partido que, en alianza con Estados Unidos, podía garantizar la recuperación y la seguridad económica. En Alemania, Adenauer se mostró firme partidario, frente al ala derecha de su partido, de una economía social de mercado. Similares planteamientos pueden encontrarse en Schuman, para el que la seguridad no era sólo una cuestión de política exterior y militar, sino, también, un problema de cohesión social. Aún más arraigadas estaban estas convicciones en políticos socialistas como Spaak, convencido de que la seguridad militar de Europa sólo era posi-

ble con un nuevo orden económico y social, en el que quedara garantizada una justa redistribución de la renta y un mínimo de bienestar. Particular interés tiene la personalidad del ministro de Exteriores belga entre 1949 y 1954, Van Zeeland. En él se reunía una sólida formación económica en Princeton, su experiencia de la crisis de la década de 1930 trabajando en la Reserva Federal norteamericana y sus tempranas convicciones keynesianas, que le convirtieron en un firme defensor de las políticas de pleno empleo, de crecimiento económico y de creación de una sociedad del bienestar. Por su parte, Jean Monnet, el padre de la planificación francesa, sigue siendo un personaje lleno de atractivo; con unas magníficas relaciones personales con banqueros y abogados de Wall Street y Washington, muchos de los cuales llegaron a convertirse en políticos prominentes, gozó de la confianza y amistad de Dean Acheson y John Foster Dulles, entre otros muchos altos dirigentes norteamericanos, y se convirtió en una figura clave en las relaciones entre Europa y Estados Unidos.

El nuevo orden económico internacional de Bretton Woods

Este fue, precisamente, el segundo elemento crucial de la recuperación europea: la plena implicación norteamericana en el proceso. Estados Unidos se había mostrado reacio a intervenir en las dos guerras mundiales y, tras la primera, había optado por una política de repliegue interior. En 1945, en cambio, triunfaron los partidarios de implicarse en la reconstrucción, en la paz y en la creación de un nuevo orden mundial, bajo la hegemonía norteamericana. La ayuda económica estadounidense hizo posible la recuperación, y su paraguas militar garantizó la supervivencia de Europa, como pudo comprobarse de manera ejemplar en la crisis de Berlín, en la que el esfuerzo militar y económico de Estados Unidos impidió los planes anexionistas de Stalin, que había decretado el bloqueo de la capital alemana. Por cierto, conviene recordar que la complejísima operación de abastecimiento de Berlín fue posible gracias a los avances en los modelos econométricos, inspirados en los trabajos de un economista soviético, exiliado en Estados Unidos, llamado W. Leontief.

Este nuevo orden mundial ya se fue diseñando durante los años de la guerra. En 1941, el Congreso norteamericano aprobaba la Ley de Préstamo y Arriendo que proporcionaba una generosa ayuda militar para todos los países cuya defensa se consideraba vital para Estados Unidos. El Reino Unido y la Commonwealth recibían 31.200 millones de dólares, la URSS 10.900 y Francia 3.000, creándose las bases de una estrecha alianza. En sucesivas conferencias internacionales (Teherán, 1943; Yalta y Potsdam, 1945), los dirigentes soviéticos y norteamericanos, acompañados por los británicos, diseñaron el nuevo mapa político europeo de la paz. Además, y de manera similar a lo que ocurrió en la primera posguerra, surgió un impulso de cooperación que propició la creación de las Naciones Unidas en la Conferencia de San Francisco en 1945, con el propósito de erradicar la guerra como medio de solución de los conflictos entre las naciones. Desde el punto de vista de la reconstrucción económica, el protagonismo correspondió a la Con-

CUADRO 8.5. DISTRIBUCIÓN DE LOS FONDOS ERP (EUROPEAN RECOVERY PROGRAM) ENTRE LOS PAÍSES ADHERENTES *(de abril de 1948 a junio de 1951)*

	Millones de dólares	*Porcentaje sobre el PNB de 1950*
Reino Unido	2.731,6	7,2
Francia	2.401,0	9,2
Alemania (RF)	1.297,3	5,1
Italia	1.297,3	8,5
Holanda	977,7	17,2
Austria	560,8	20,3
Bélgica y Luxemburgo	546,6	9,8
Grecia	515,1	27,7
Dinamarca	256,6	8,5
Noruega	231,7	7,8
Irlanda	146,2	12,0
Turquía	144,7	
Suecia	118,5	1,8
Portugal	50,5	2,8
Trieste	33,4	
Islandia	23,7	
TOTAL	11.314,7	

Nota: El total no incluye los fletes, los gastos administrativos, la ayuda humanitaria anterior al inicio del ERP, ni los fondos asignados a instituciones multilaterales como la UEP. Una vez incluidos alcanzan los trece mil millones.
FUENTE: Carreras (2003, 388).

CUADRO 8.6. AYUDA DE ESTADOS UNIDOS A EUROPA OCCIDENTAL EN MILLONES DE DÓLARES (1947-1955)

	Ayuda militar	*Ayuda económica*		
		Donativos	*Préstamos a largo plazo*	*Total*
1947	43	672	3.737	4.409
1948	254	2.866	1.213	4.079
1949	170	3.951	503	4.454
1950	463	2.775	180	2.955
1951	1.112	2.317	84	2.401
1952	2.151	1.453	453	1.906
1953	3.435	1.138	172	1.310
1954	2.313	1.018	105	1.123
1955	1.593	800	74	874
TOTAL	11.534	16.990	6.521	23.511

FUENTE: Niveau (1968, 345).

ferencia de Bretton Woods (1944), en la que ingleses y norteamericanos diseñaron el futuro marco de las relaciones económicas internacionales y en la que se crearon dos organismos, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). En aquellas negociaciones también se habló de la creación de un organismo que favoreciese el comercio internacional, reduciendo las barreras cuantitativas y arancelarias al mismo; en base a ello, nació el GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cuya primera reunión fue en 1947). Estos tres organismos estarían en la base del crecimiento de la edad de oro, pues ayudaron a la reconstrucción y al crecimiento económico (BM), al funcionamiento del sistema monetario internacional (FMI) y al crecimiento del comercio multilateral gracias a la reducción del proteccionismo comercial (GATT).

Sin embargo, los acuerdos de Bretton Woods no resolvían los problemas inmediatos de Europa, y particularmente los de alimentar, vestir y atender sanitariamente a una población que carecía de todo. La creación de la UNRRA (*United Nations Relief and Rehabilitation Administration*) en 1944, respondía a estas necesidades. A través de este organismo se distribuyó una cuantiosa ayuda que salvó de la muerte por inanición a millones de europeos. No obstante, fue el ERP (*European Recovery Program*), popularmente conocido como Plan Marshall (1947), el proyecto que culminó la implicación política y económica en la reconstrucción de Europa y en su defensa militar frente a la URSS (véanse los cuadros 8.5 y 8.6). Las relaciones entre Estados Unidos y la URSS se habían empezado a deteriorar nada más acabar la guerra y la desconfianza y los recelos eran mutuos. La acuñación del término «telón de acero» por W. Churchill marcó un paso importante en la guerra fría que el Plan Marshall terminó por hacer oficial.

El nuevo papel del Estado y las políticas keynesianas

La recuperación económica fue resultado también de los nuevos planteamientos económicos, fruto de la revolución keynesiana, de las políticas de bienestar y del importante progreso en el conocimiento de la realidad económica. El keynesianismo supuso un giro radical en lo que concierne al papel del Estado en la economía. Frente a los ciclos económicos, la ortodoxia clásica sostenía que existían mecanismos automáticos que, sin la intervención del Estado, conducían a una nueva situación de equilibrio. La teoría keynesiana reivindicaba un papel activo del Estado, de la política monetaria y fiscal, en el sostenimiento de la demanda efectiva y del empleo y en la lucha contra las crisis. Los ministros de hacienda ya no tenían temor al déficit presupuestario, que era una herramienta fundamental para evitar las crisis y favorecer el crecimiento económico. En lo que concierne a las políticas de bienestar, su expresión más temprana y completa se la debemos a lord Beveridge que, en 1944, había sostenido que la política económica debía tener como objetivo abatir los cinco gigantes del mal: la miseria, la enfermedad, la ignorancia, la suciedad y la ociosidad. Suyo fue el Plan Beveridge que gestó el Estado del bienestar en el Reino Unido, implantando el sistema

general de la seguridad social, que implicaba el suministro de sanidad y educación gratuita, además de los seguros generalizados de desempleo y jubilación y una política de vivienda para toda la población. El Estado tenía que garantizar que cada ciudadano recibiera la protección debida, en las mejores condiciones posibles, para desarrollar todas sus potencialidades personales. Tras la segunda guerra mundial, además, el Estado comenzó a intervenir directamente en la producción a través de las empresas públicas en los países de la Europa occidental. Se nacionalizaron muchas empresas en los sectores de servicios públicos de red (agua, gas, electricidad, ferrocarriles, aviación, telefonía), en las actividades industriales (minería del carbón, construcción naval y aeronáutica, transformados metálicos, química) e, incluso en algunos países se nacionalizaron también, los sectores bancarios y de seguros. Finalmente, hay que destacar también los importantes avances en el conocimiento de la realidad económica, especialmente en el campo de la contabilidad nacional y la elaboración de modelos econométricos. Los progresos tuvieron lugar en ambos lados del Atlántico, en Estados Unidos y en el Reino Unido y Suecia, y también por la muy favorable influencia de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

La rapidez de la recuperación de la economía europea no debería hacernos olvidar las extraordinarias dificultades y sacrificios que tuvieron que sufrir los habitantes de Europa azotados por el hambre, la miseria, la enfermedad y el dolor. Millones de inválidos se vieron condenados a una existencia llena de privaciones y otros muchos millones de huérfanos a carecer de un hogar en el que poder crecer y formarse. Las duras condiciones de vida provocaron importantes conflictos sociales entre 1947 y 1949 impulsados por fuertes organizaciones políticas de izquierda, en particular por los partidos comunistas. Muchas veces se olvida que la rica Europa de los años sesenta se construyó sobre el sacrificio de los europeos que tuvieron que trabajar mucho y muy duramente durante los años de la reconstrucción y la recuperación.

8.3. Un crecimiento económico sin precedentes

Durante la edad de oro del capitalismo se produjeron una serie de fenómenos, y además con una gran intensidad, desconocidos hasta entonces: convergencia real entre las economías, pleno empleo del factor trabajo, cambios estructurales en la producción, estabilidad monetaria y cambiaria y, finalmente, mejoras en los niveles de bienestar.

Un período de convergencia

El cuadro 8.7 recoge las tasas de crecimiento del PIB por habitante de las principales naciones desarrolladas del mundo. Se puede observar que el crecimiento fue general en todos los países, aunque más intenso en Europa (4,1 por 100) que en los países de inmigración europea (2,4 por 100). Entre los europeos, el

crecimiento fue mayor en los países atrasados del sur que en los del norte ya industrializados. Frente a un crecimiento, en promedio, del 3,9 por 100 de los doce principales países de Europa occidental, Grecia creció un 6,2, España un 5,8 y Portugal un 5,6. Entre los países avanzados destaca el buen comportamiento de Alemania (5), Italia (4,95) y Francia (4,25), mientras que en el extremo opuesto resalta la mala trayectoria del Reino Unido con un débil 2,4. Para el conjunto de los países desarrollados, el crecimiento fue muy estable y osciló entre una tasa máxima anual del 7,7 por 100 en 1949 y un mínimo del 2,4 por 100 en 1958. Los períodos más intensos de crecimiento fueron los de la recuperación (1947-1951) y los primeros años de la década de 1960 (1960-1964).

El resultado de la diversidad en las tasas de crecimiento fue un cambio relativo de cierta importancia en la distribución del PIB en el mundo desarrollado. Europa, a pesar de su espectacular crecimiento (su PIB en términos constantes pasó de 1,40 billones de dólares a 4,13), perdió posiciones relativas, del 26,3 al 25,7 por 100 del total mundial. El declive relativo de Estados Unidos fue aún más intenso, del 27,3 al 22 por 100. Las posiciones perdidas por Europa y Estados Unidos fueron ocupadas, casi en exclusiva, por Japón, cuya participación pasó del 3,0 al 7,7 por 100. Entre los países europeos destaca el fuerte declive relativo del Reino Unido (del 6,5 al 4,2) y el auge de Alemania (5,0 al 5,9).

Los datos anteriores muestran, de manera inequívoca, que Estados Unidos creció más lentamente que la Europa occidental en la época dorada. En el cuadro 8.8 puede observarse con más detalle este proceso de convergencia, tanto en el PIB por habitante como en el PIB por hora trabajada. Sin cuestionar esta evidencia hay que ser muy cautos a la hora de extraer conclusiones. En primer lugar, al tomar como años de referencia 1950 y 1973 se introduce un sesgo importante. En 1950 las economías europeas tenían, tan sólo, un nivel similar al de 1939, mientras que Estados Unidos había experimentado en esos años un desarrollo espectacular. La producción industrial norteamericana aumentó en un 72 por 100 entre 1938 y 1947, mientras que disminuyó, levemente, la europea. En el período de recuperación, de 1948 a 1955, Europa creció un 76 por 100, pero Estados Unidos registró un notable 33 por 100. A partir de 1950 los europeos pudieron colmar una parte de su desfase, incorporando a sus economías tecnología y procedimientos norteamericanos. Pero, aunque Estados Unidos creció más despacio, su ritmo fue estimable y constante y su progreso tecnológico impresionante. En 1973, el proceso de convergencia de Europa con Estados Unidos no había alterado, en esencia, la desigualdad. El potencial de desarrollo, dada la diferencia en el progreso tecnológico, seguía siendo muy favorable para los norteamericanos.

El pleno empleo

Los años dorados lo fueron también, y de manera destacada, desde el punto de vista del empleo (véase el cuadro 8.9). De hecho, uno de los objetivos fundamentales de la política económica era, junto al crecimiento económico, la conse-

CUADRO 8.7. TASA DEL CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE *(porcentajes)*

	1950-1973
Austria	4,94
Bélgica	3,55
Dinamarca	3,08
Finlandia	4,25
Francia	4,05
Alemania	5,02
Italia	4,95
Países Bajos	3,45
Noruega	3,19
Suecia	3,07
Suiza	3,08
Reino Unido	2,44
12 países de la Europa occidental	3,93
13 pequeños países de la Europa occidental	3,58
Grecia	6,21
Irlanda	3,04
Portugal	5,66
España	5,79
Total Europa occidental	4,08
Australia	2,34
Nueva Zelanda	1,72
Canadá	2,74
Estados Unidos	2,45
4 países de inmigración europea	2,44

FUENTE: Maddison (2002, 186).

cución del pleno empleo, propuesta por el keynesianismo y el Estado del bienestar. El número de empleados creció en todos los países desarrollados y aumentó también el porcentaje de la población activa, fruto, en parte, de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Destaca el crecimiento del empleo en Japón, el alto nivel alcanzado por la URSS en comparación con los países desarrollados (rasgo característico de las economías socialistas), y de modo muy especial la mediocre trayectoria de España, que refleja la baja capacidad de generación de empleo, tradicional de la economía española. Los países europeos presentaban importantes diferencias, tanto en la creación de puestos de trabajo, como en los cambios en la tasa de población activa. En lo concerniente al número de empleos destaca Alemania que pasó de 28,7 a 35,5 millones de empleados, lo que suponía casi la tercera parte de todo el empleo creado en la Europa occidental.

En lo concerniente a las tasas de actividad, los comportamientos fueron muy diversos, debido a un cúmulo de circunstancias nacionales (factores culturales, cambios en la educación, incorporación de la mujer al mercado laboral). Así, encontramos países con una gran estabilidad en bajos niveles relativos de actividad como Bélgica y Holanda, frente a países con altos niveles y con tendencia creciente como Suiza y Dinamarca. Entre los países grandes, la tasa aumentó en Alemania, al igual que en el Reino Unido, mientras que en Italia y en Francia sufrió un leve declive. Lo que más importa destacar es que, al margen de estas diferencias, el comportamiento en la generación de empleo fue muy satisfactorio en todos los países, como muestran los datos del desempleo. La tasa media de paro en el período 1950-1973, en los países de la Europa occidental, fue sólo del 2,6 por 100 de la población activa, cifra que sería añorada después, cuando entre 1994-1998 se llegó a un porcentaje del 10,7 por 100. Japón todavía tuvo un comportamiento mejor con una tasa del 1,6, mientras que en Estados Unidos el desempleo fue más elevado que en Europa, un 4,6 por 100, aunque posteriormente respondió mejor ante la crisis aumentando sólo hasta el 5,3 por 100. Entre los países europeos los peores datos corresponden a Italia que con un 5,5 duplicaban el nivel medio europeo de paro, aunque las cifras italianas deben tomarse con algunas reservas. En 1950 el desempleo era todavía un grave problema en países como Alemania (8,2) e Italia (6,9). Sin embargo, en Alemania dicha tasa había descendido al 1,1 en 1960 y al 1 en 1973, a pesar de la fuerte inmigración de alemanes orientales primero y de extranjeros después. Finalmente, hay que destacar que las tasas de paro se redujeron rápidamente durante la década de 1950 (pasando del 3,8 al 2,4) tendiendo a estabilizarse, incluso a crecer levemente, a comienzos de la década de 1970 (un 3,1 en 1973). En conclusión, y en agudo contraste con los problemas de paro que azotaron a la Europa de entreguerras y a lo que sucedió tras la crisis petrolífera, el período 1950-1973 se caracterizó por unas excepcionales oportunidades que condujeron a una situación prácticamente de pleno empleo.

CUADRO 8.8. EUROPA OCCIDENTAL Y ESTADOS UNIDOS: GRADO DE CONVERGENCIA DE LA PRODUCTIVIDAD Y DEL PIB POR HABITANTE (1950-1973)
(Estados Unidos = 100)

	Nivel del PIB por habitante		*Nivel del PIB por hora trabajada*	
	1950	*1973*	*1950*	*1973*
Francia	55	79	46	76
Alemania	41	72	32	62
Italia	37	64	35	67
Reino Unido	72	73	63	67
12 países de la Europa occidental	52	73	44	68
España	25	52	21	46

FUENTE: Maddison (2002, 132).

CUADRO 8.9. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO (1950-1973)

	Número total de empleos (millares)		*Porcentaje sobre la población*	
	1950	*1973*	*1950*	*1973*
12 países de la Europa occidental*	111.383	130.215	43,4	43,3
España	11.662	13.031	41,8	37,4
Estados Unidos	61.651	86.838	40,5	41,0
URSS	64.664	85.246	47,3	51,4
Japón	35.683	52.590	42,7	48,4

* Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido.
FUENTE: Maddison (2002, 343, 353).

Los cambios en la estructura productiva

El crecimiento económico vino acompañado, y fue fruto, de importantes cambios en la estructura productiva, como puede apreciarse en el cuadro 8.10. Se puede afirmar, aunque con algunos matices importantes que plantearemos más adelante, que en este período se produjo el declive definitivo del sector agrario en los países desarrollados. A comienzos de la década de 1970 la población activa en la agricultura representaba tan sólo un 2,9 por 100 del total en el Reino Unido, un 4,1 por 100 en Estados Unidos, un 6,1 en Holanda y un 10,9 en Francia, país de gran tradición y riqueza agraria. En Japón ascendía hasta el 13,4, pero su descenso había sido el más drástico ya que en 1950 era todavía el 48,3 por 100. No obstante, el sector agrario siguió teniendo un importante peso en la economía de los países desarrollados. Por una parte, la introducción de una amplia gama de innovaciones permitió aumentar la productividad, los rendimientos y la producción total agraria. La productividad de la agricultura aumentó, entre 1950 y 1973, a una tasa mayor que la de la industria en Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos. Por otra parte, y por una variada serie de razones (estratégicas, culturales, políticas) los países desarrollados implantaron políticas agrarias de corte muy proteccionista. La conjunción de ambos elementos, condujo a una situación de práctico autoabastecimiento alimentario del mundo desarrollado, primero, y a la progresiva generación de excedentes, después, lo que mermó radicalmente las posibilidades exportadoras de los productores agrarios del tercer mundo.

Paralelamente al descenso del empleo agrario, se produjo un aumento en la minería, la industria y la construcción, aunque en algunos casos se empezaba a notar un cierto declive industrial, fruto del fuerte proceso de terciarización que traía consigo el gran crecimiento del sector servicios. Este crecimiento industrial vino acompañado, igualmente, por cambios en la composición del producto y por cambios en los mismos productos. El sector que conoció un declive más impor-

tante fue el textil, uno de los motores de la primera industrialización. La química y los productos metálicos elaborados fueron los que conocieron un mayor crecimiento, permaneciendo estabilizada la producción de metales. Mención especial merece el sector de la alimentación, que experimentó un leve declive, aunque mantuvo una posición fundamental, dato que refuerza lo dicho antes sobre la importancia que el sector agroalimentario siguió teniendo en las sociedades desarrolladas. Igualmente, se aprecia un crecimiento generalizado del sector servicios que en 1973 empleaba casi al 50 por 100 de la población activa. Este espectacular crecimiento de los servicios tuvo dos componentes. Por una parte, se debió al desarrollo de los servicios tradicionales: bancarios, seguros, comunicaciones y telecomunicaciones, y, por otra, al surgimiento y auge de nuevos servicios, particularmente, los vinculados al desarrollo del Estado del bienestar como la sanidad y la educación, así como el turismo.

La estabilidad monetaria y cambiaria

Todo este proceso de crecimiento y de cambios estructurales se produjo en un marco de gran estabilidad monetaria y cambiaria. Atrás quedaron, y parecía que definitivamente, los graves problemas inflacionarios, las convulsiones monetarias y los problemas de inestabilidad cambiaria que azotaron a la Europa de entreguerras. Entre 1950 y 1973, la Europa occidental experimentó una inflación del 4,3 por 100 anual, los países de inmigración europea del 3,4 por 100 y Japón del 5,2 por 100. El contraste con las crisis inflacionistas y deflacionistas que había sufrido Europa entre 1913 y 1950 no puede ser más agudo. Entre los países euro-

CUADRO 8.10. ESTRUCTURA DEL EMPLEO (1950-1973)
(porcentajes sobre el total)

		Agricultura, bosques y pesca	*Minería, industria y construcción*	*Servicios*
Francia	1950	28,3	34,9	36,8
	1973	10,9	38,5	50,6
Alemania	1950	22,2	43,0	34,8
	1973	7,1	46,6	46,3
Japón	1950	48,3	22,6	29,1
	1973	13,4	37,2	49,4
Holanda	1950	13,9	40,2	45,9
	1973	6,1	35,5	58,4
Reino Unido	1950	5,1	46,5	48,4
	1973	2,9	41,7	55,4
Estados Unidos	1950	13,0	33,3	53,7
	1973	4,1	32,3	63,6

FUENTE: Maddison (1996, 46).

peos destacó por su estabilidad Alemania, con una tasa del 2,7 por 100, fruto del rigor de la política monetaria del *Bundesbank* y del horroroso recuerdo que los alemanes tenían de los episodios de hiperinflación y destrucción de su moneda tras las dos guerras mundiales. La solidez y estabilidad del marco se hicieron proverbiales, lo que unido al peso demográfico y económico de Alemania, terminaron convirtiendo a la divisa germana en la referencia del sistema monetario europeo.

Lo mismo podemos afirmar en relación a los cambios exteriores de las monedas. Tras las inevitables dificultades derivadas de la guerra, se consolidó un sistema de tipos de cambio fijos que funcionó de forma suave y eficaz. Conviene recordar que el buen funcionamiento del sistema monetario se debió tanto a las virtudes teóricas del sistema de Bretton Woods como a la voluntad de cooperación entre los países para su sostenimiento. En efecto, en esta estabilidad tuvo mucho que ver el papel del FMI y el sistema de tipos de cambio fijos creado en Bretton Woods, en el que todas las divisas tenían una paridad frente al dólar (y eran convertibles al dólar), y el dólar tenía una paridad fija frente al oro (que era la divisa de reserva y convertible para los bancos centrales en oro). Los tipos de cambio sólo eran ajustables cuando los desequilibrios de la balanza de pagos fueran estructurales, y los préstamos del FMI fueran insuficientes para mantener la paridad de la divisa. Tan sólo a finales de la década de 1960 se produjeron algunas crisis cambiarias, que resultaron inevitables dadas las distintas tasas de inflación que sufrieron los diversos países europeos durante la etapa de prosperidad.

La mejora de los niveles de bienestar

El crecimiento económico de los países desarrollados se tradujo en una importante mejora del nivel de bienestar de la población. Los ciudadanos de estos países tuvieron acceso a una alimentación mejor y más variada, y pudieron adquirir más y mejores prendas de vestido. Igualmente aumentaron las posibilidades de comprar una gran variedad de bienes de consumo duradero, en primer lugar la vivienda, pero también toda una amplia gama de equipamientos, entre los que ciertos electrodomésticos (frigoríficos, lavadoras o televisores) tuvieron un protagonismo destacado. Algunos de estos aparatos facilitaron el proceso de incorporación de la mujer al trabajo fuera del hogar y, en cualquier caso, contribuyeron a aliviar la carga de las tareas domésticas. De estos bienes, tal vez el que refleja mejor el carácter de esta época es el automóvil (véase el cuadro 8.11). La popularización del coche familiar, unida al aumento del tiempo libre (fines de semana y vacaciones), dio lugar a una pequeña revolución para los ciudadanos de los países desarrollados, abriendo unas posibilidades hasta entonces inimaginables de viajar, contribuyendo de manera decisiva al desarrollo del turismo de masas.

Sin lugar a dudas, el cambio más importante en la vida de los ciudadanos occidentales de este período fue el aumento del tiempo libre. Los individuos fueron retrasando, a medida que los años de escolarización aumentaban, su incorporación a la vida laboral y, paralelamente, se fue adelantando la edad de retiro. El nú-

mero de días de vacaciones pagadas fue también en aumento y se generalizó la semana laboral de cinco días. En consecuencia, el número de horas trabajadas por persona empleada se redujo notablemente (véase el cuadro 8.12), aunque con importantes diferencias por países. En Suecia fue más radical esa reducción, mientras que en Suiza y, particularmente, en Japón se seguía trabajando muchas horas, aunque menos que en países atrasados como España.

Finalmente, aunque no es lo menos importante, los habitantes del mundo desarrollado tuvieron un acceso cada vez más fácil a servicios educativos y sanitarios, gracias, entre otras cosas, a los nuevos sistemas de seguridad social establecidos por los gobiernos. La lucha contra la enfermedad y el dolor, una de las peores lacras sufridas por los hombres de todos los tiempos, logró, en este período, éxitos destacadísimos y se elevó también notablemente el nivel educativo. En definitiva, los europeos y occidentales trabajaron menos, tuvieron más tiempo libre y enormes oportunidades para disfrutarlo, dispusieron de viviendas más confortables y equipadas con una gran variedad de electrodomésticos, se vistieron y se alimentaron mejor, su educación se amplió y recibieron mayores atenciones sanitarias. Desde un amplio punto de vista, podemos afirmar que su nivel de bienestar mejoró, lo que no significa, necesariamente, que se sintieran siempre más satisfechos o más felices.

8.4. Fundamentos del crecimiento

Que el crecimiento económico en este período fue excepcional lo demuestra sobradamente la información cuantitativa. Lo verdaderamente importante es entender sus causas. En las últimas décadas, historiadores y economistas se han esforzado en determinarlas y, aún más, en medir la importancia relativa de cada factor y su impacto cuantitativo en el crecimiento. Los resultados han sido satisfactorios, auque sean sólo aproximaciones, ya que existe una estrechísima relación entre todos los factores productivos, lo que exige, en la práctica, que progresen de modo equilibrado. Con un ejemplo sencillo: las mejoras en la productividad de la agricultura han sido fruto simultáneamente de los progresos técnicos en la maquinaria, el abonado, las especies cultivadas, los tratamientos fitosanitarios, la capacitación de la mano de obra y la organización de la empresa agraria. Y todo ello sólo ha sido posible gracias a la investigación agraria y su financiación, así como al crédito a los agricultores para aplicar las nuevas tecnologías.

La contabilidad de los aumentos de productividad

¿Qué parte exacta del crecimiento de la productividad de una economía se debe al capital humano, al progreso tecnológico, las mejoras organizativas, el capital físico, el comercio exterior o las políticas estatales de apoyo a la agricultura? A pesar de las evidentes dificultades, las investigaciones han obtenido algunos resultados interesantes (véase el cuadro 8.13). Resumiendo mucho, podemos

CUADRO 8.11. DIFUSIÓN DEL AUTOMÓVIL Y DE LA TELEVISIÓN
(unidades por mil habitantes)

	Automóviles		*Televisiones*	
	1950	*1970*	*1960*	*1970*
Italia	7	192	43	181
Francia	37[a]	252	41	201[c]
Alemania RFA	13	227	83	272
Alemania RDA		73	60	282
Suecia	36	285	156	312
España	3	70	8	174
Holanda	14	192	43	223[c]
Reino Unido	46	209	211	293
Grecia	1	26		10
Portugal	7	60	5	38
Polonia	2[b]	15	14	129
Hungría		24	10	171
Yugoslavia	1[b]	35	1,4	88
Rumania		2	3	73
URSS			22	143

NOTAS: a) 1948, b) 1955, c) 1969.
FUENTE: Carreras (2003, 315-317).

CUADRO 8.12. NÚMERO DE HORAS ANUALES TRABAJADAS POR PERSONA EMPLEADA

	1950	*1973*
Francia	1.926	1.771
Alemania	2.316	1.804
Italia	1.997	1.612
Holanda	2.208	1.751
Suecia	1.951	1.571
Suiza	2.144	1.930
Reino Unido	1.958	1.688
España	2.200	2.150
Estados Unidos	1.867	1.717
Argentina	2.034	1.996
Brasil	2.042	2.096
Chile	2.212	1.955
México	2.154	2.061
Japón	2.166	2.042

FUENTE: Maddison (2002, 345).

afirmar que la importancia del incremento del factor tierra (recursos naturales) ha sido escasa, de hecho nula en los países desarrollados. La cuota del factor trabajo presenta, por su parte, amplias variaciones: muy alta en los países subdesarrollados y en la URSS, pero también en países avanzados como Estados Unidos, Japón y Alemania. En general, resultó mucho más importante la mejora del factor trabajo, es decir, la capacitación fruto de un mayor nivel educativo, que los incrementos del volumen (en muchos países se registró una disminución de las horas trabajadas). También es muy variada la participación del capital: muy elevada en el caso de la URSS, lo que refleja a la vez sus progresos y sus problemas, como veremos. En los países avanzados el factor capital explica, en promedio, el 26 por 100 del crecimiento (33 por 100 en Gran Bretaña, y 21 en Francia). El crecimiento del *stock* bruto de maquinaria y equipo por empleado fue muy grande (véase el cuadro 8.14), un 6,8 por 100 como media para Europa, una tasa que casi triplicaba la de Estados Unidos (2,4 por 100). Sin embargo, pese a que en términos absolutos la diferencia se redujo espectacularmente, la economía norteamericana seguía gozando de una ventaja notable.

En síntesis, el porcentaje del crecimiento explicable por los factores tierra, trabajo y capital, fue relativamente bajo en los países desarrollados y muy alto en los subdesarrollados y en la URSS: el 90 por 100 del crecimiento soviético, el 74 por 100 de Asia y el 66 por 100 de América Latina, pero sólo el 38 por 100 de los países de la OCDE. ¿A qué se debió, entonces, el desarrollo de estos países? Como apuntábamos antes, fue fruto de lo que se conoce como productividad total de los factores (PTF), un término que carece de una definición precisa, en el que englobamos las mejoras no cuantificables en los factores productivos, la racionalización en la asignación de los recursos, el perfeccionamiento en la organización productiva o la difusión general de los progresos tecnológicos, organizativos e institucionales. En definitiva, se trata de un crecimiento intensivo fruto de un avance equilibrado en la aplicación de factores productivos de creciente calidad y de la eficiencia en su empleo. Este modelo intensivo occidental contrasta vivamente con el soviético, basado en la utilización masiva de recursos, aunque con frecuencia empleados de forma desorganizada e ineficiente.

El crecimiento en la Europa occidental: los factores institucionales

La contabilidad del crecimiento nos ha proporcionado pistas importantes, pero no responde a la pregunta sobre las razones últimas del crecimiento, porque el factor residual (PTF) es importante y dentro del mismo es imposible asignar responsabilidad a las cuestiones tecnológicas, empresariales o de la acción pública. En efecto, nos indica la importancia de algunos elementos, como las mejoras en la organización productiva, el comercio internacional o la tecnología, pero no aclara a qué se debieron esas mejoras.

CUADRO 8.13. CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO (1950-1973)

	Crecimiento del PIB	*Contribución del factor*			*Contribución de la PTF*[1]
		Tierra	*Trabajo*	*Capital*	
Bloque o País	*En porcentajes*				
OCDE[2]	5,4	0	12	26	62
URSS	5,1	3	35	51	10
Asia[3]	5,6	1	41	33	26
América Latina	5,2	3	35	27	34
Japón	9,3	–1	16	26	59
Estados Unidos	3,7	0	31	28	41
Gran Bretaña	3,0	0	2	33	66
RFA	5,9	0	2	27	70
Francia	3,1	0	7	21	72

Notas: 1) PTF: Productividad Total de los Factores; 2) Media aritmética de los cinco países siguientes: Japón, Estados Unidos, Gran Bretaña, RFA y Francia; 3) Engloba a Japón; sin este país, el PIB asiático sería 5,2.
FUENTE: Carreras (2003, 394).

Los organismos internacionales para la cooperación

El factor crucial fue el espíritu de cooperación entre naciones y en el seno de las propias naciones, así como su desarrollo y consolidación institucional. La cooperación internacional se manifestó muy pronto, como ya hemos visto, y desembocó, en el caso de Europa, en el ambicioso proyecto del Mercado Común, con la firma del Tratado de Roma en 1957. Para llegar a este punto, los europeos, con la ayuda inestimable de Estados Unidos, fueron creando unas sólidas bases institucionales comunes. Así, para coordinar la distribución de la ayuda norteamericana se fundó la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) y, para acabar con las restricciones y liberalizar los intercambios y los pagos intraeuropeos, se organizó la Unión Europea de Pagos (UEP). Uno de los pro-

CUADRO 8.14. STOCK BRUTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO POR PERSONA EMPLEADA
(valores constantes: dólares Geary Khamis de 1990)

	1950	*1973*	*Tasa de crecimiento*
Media europea	3.731	17.149	6,86
EE. UU.	15.091	26.093	2,41
Japón	3.234	13.287	6,34

Fuente: Maddison (1996).

blemas más delicados de la economía europea de la posguerra, por sus connotaciones militares y estratégicas, el de la reconstrucción de la industria siderúrgica, se resolvió de forma inteligente, propiciando la cooperación entre Francia y Alemania con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Finalmente, el reto de impulsar el desarrollo de una industria nuclear se institucionalizó, paralelamente a la firma del Tratado de Roma con la creación de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). En el interior de los países triunfaron nuevas orientaciones en el ámbito laboral y sindical, que primaban los planteamientos económicos sobre los ideológicos. El pacto social, el acuerdo entre obreros y empresarios sobre la distribución de la renta, se convirtió en el eje central del sistema, con el Estado como árbitro y garante. Éste también participó de la primacía de lo económico: el desarrollo económico se convirtió en una prioridad política de primer orden y la difusión del pensamiento keynesiano avaló un amplísimo abanico de políticas económicas que permitieron a los gobiernos intervenir en todos los ámbitos de la economía, con mayor o menor intensidad y acierto. El signo más visible de este nuevo papel del Estado fue el incremento espectacular del gasto público que pasó a situarse en torno al 40 por 100 del PIB (véase el cuadro 8.15). Ello exigió reformas fiscales que implicaron aumentos de la presión fiscal (véase el cuadro 8.16), basadas en impuestos progresivos, especialmente sobre la renta (véase el cuadro 8.17), que tuvieron un efecto redistributivo positivo y que mitigaron las oscilaciones del ciclo económico, pues el impuesto sobre la renta, como el seguro de desempleo, eran los dos principales estabilizadores automáticos; en el sentido de que amortiguaban los incrementos o descensos de la renta disponible (después de impuestos netos) de los consumidores, que es la que determina la demanda de consumo.

La modernización de los sistemas productivos y la americanización de Europa

El segundo elemento importante fue la modernización del sistema productivo europeo, incluyendo: a) cambios en la organización productiva, con la introduc-

CUADRO 8.15. GASTO PÚBLICO COMO PORCENTAJE DEL PIB

	1950	*1960*	*1973*
Francia	27,6	34,6	38,8
Alemania	30,4	32,5	42,0
Holanda	26,8	33,7	45,5
Reino Unido	34,2	32,6	41,5
Estados Unidos	21,4	27,8	31,1
Japón	19,8	20,7	22,9

FUENTE: Maddison (2002, 135) y Morewood (1999, 235).

CUADRO 8.16. RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
(porcentaje del PIB)

	1950	*1970*[a]
Alemania	29,3	37,5
España	7,8[b]	20,4
Francia	26,7	37,2
Italia	20,9	28,4
Reino Unido	41,3	37,4

NOTAS: a) En 1970 se trata de los ingresos totales no financieros.
b) Sólo recaudación del Estado.
FUENTE: Comín (1996, 212).

CUADRO 8.17. IMPUESTO SOBRE LA RENTA
(porcentaje en los ingresos impositivos del Estado)

	1950	*1970*
Alemania	22,5	36,9*
España	1,8	1,1
Francia	18,8	17,2
Italia	14,0	17,6
Reino Unido	39,1	37,8

* Impuestos sobre la renta y el patrimonio pagados por las familias.
FUENTE: Comín (1996, 214).

ción de procedimientos de producción en masa, (taylorismo y fordismo); b) el progreso tecnológico, en buena parte con innovaciones norteamericanas; y, c) la flexibilidad en la oferta de factores productivos. Los dos primeros elementos implicaron una «americanización» de la economía europea, que permitió grandes ganancias de productividad.

El progreso tecnológico de Estados Unidos durante la segunda guerra mundial fue verdaderamente espectacular. La combinación de abundante financiación estatal, laboratorios especializados (con la participación de las universidades) y las grandes empresas dio frutos revolucionarios en el campo nuclear y en el de los nuevos materiales, en una guerra que fue esencialmente tecnológica. No en vano, el conflicto acabó con la explosión de dos bombas atómicas en Hiroshima y Nagasaki, para cuyo desarrollo el Proyecto Manhattan movilizó, desde 1942, a más de 40.000 empleados, entre ellos centenares de científicos y técnicos de primera línea, dotaciones económicas multimillonarias y la participación de grandes empresas industriales bajo mando militar y la dirección científica del genio

R. Oppenheimer. Pero el Manhattan fue sólo el más notable de una multitud de esfuerzos semejantes, en los que centros específicos de investigación, universidades y empresas (General Electric, IBM) obtuvieron avances notabilísimos en otros campos (electrónica, cohetes, computación, nuevos materiales, etc.). Auténticamente cruciales fueron las superaleaciones, que ofrecieron materiales básicos para todas las industrias, particularmente para la aeronáutica, la energética y las turbinas y motores, por su capacidad para trabajar a altísimas temperaturas, con un severo estrés mecánico y con alta resistencia a la deformación. Toda esta tecnología encontró aplicación en multitud de industrias en los tiempos de paz y se difundió por los países aliados (véase la figura 8.1). El entramado político, militar, investigador y empresarial que se tejió durante la guerra, al que suele denominarse complejo militar-industrial, siguió fortaleciéndose como consecuencia del papel de Estados Unidos como primera potencia mundial. La carrera armamentista con la URSS y la carrera espacial absorbieron ingentes recursos. Tan sólo en el viaje a la Luna, Estados Unidos empleó, entre 1961 y 1969, a más de 30.000 técnicos y se gastaron 24.000 millones de dólares. Es imposible conocer con exactitud, ni siquiera con una razonable aproximación, el volumen de recursos que el mundo, en particular las grandes potencias, destinó en estos años a gastos en armamentos.

El progreso tecnológico fue notable también en la agricultura, que experimentó un conjunto de cambios de tal magnitud que han sido calificados como la revolución verde. Puede decirse que en este período se produjo «la industrialización» de la agricultura, a través de la transformación tecnológica de los *inputs*: nuevas variedades de especies, semillas mejoradas, maquinaria y una amplia gama de productos químicos desde abonos hasta productos fitosanitarios. La agricultura dejó de ser, definitivamente, un sector que se autoabastecía en gran medida de *inputs* (selección local de especies, abonos orgánicos, trabajo animal, aperos artesanales) para convertirse en un sector productivo más de la economía. La consecuencia fue que los rendimientos de los diversos cultivos aumentaron de forma muy notable, igual que lo hizo el consumo energético y la contaminación de origen agrario.

Finalmente, el tercer elemento que facilitó el desarrollo fue la flexibilidad de la oferta de factores de producción. Los cambios estructurales en la economía, y en concreto el declive del sector agrario, liberaron mano de obra, que a partir de 1950 se incorporó al sector industrial. Y no sólo en el interior de cada país: el cuadro 8.18 muestra los movimientos migratorios en los principales países industrializados. Europa occidental recibió casi 10 millones de inmigrantes (7 de ellos en Alemania), y los cuatro grandes países de inmigración europea más de 12 millones. En 1973, los extranjeros suponían un 10,9 por 100 de la población activa en Alemania, un 10,7 en Francia y un 7,2 en Gran Bretaña. Para los países menos desarrollados de Europa (Grecia, España, Portugal e Irlanda y también para la muy poblada Italia), la emigración fue una válvula de escape y una fuente de divisas. Por lo demás, estos grupos de trabajadores procedían de zonas particularmente atrasadas con un bajo nivel de vida, y tenían una voluntad firme de prosperar y una enorme capacidad de sacrificio. La otra fuente importante de mano de

FIGURA 8.1. ANUNCIO WESTINGHOUSE



FUENTE: Colección de Carlos Barciela.

obra fue la incorporación de las mujeres al trabajo asalariado, un proceso especialmente importante en Canadá y en Estados Unidos, y algo menos en los países europeos más desarrollados, que lo habían iniciado antes.

Además, se produjo en los países desarrollados un gran esfuerzo para elevar el nivel educativo de la población, particularmente en lo que se refiere a la capacitación profesional, medida por los años de educación de la población (véase el cuadro 8.19). Estados Unidos ocupaba la primera posición en 1950, seguía ocupando el mismo lugar en 1973, y su ritmo de crecimiento, un 1,13 por 100 anual,

superó ampliamente el de todos los países desarrollados excepto Japón. En Estados Unidos el número de estudiantes universitarios pasó en dichas fechas de 1,2 a 7 millones. Italia y Portugal tuvieron tasas muy elevadas de mejora, pero como partían de muy bajos niveles educativos, su posición en 1973 era todavía relativamente atrasada. Por último, no deberíamos olvidar que, además del aspecto

CUADRO 8.18. MIGRACIÓN NETA: EUROPA OCCIDENTAL, JAPÓN Y PAÍSES DE INMIGRACIÓN EUROPEA
(millares, un signo negativo significa salida)

	1950-1973
Francia	3.630
Alemania	7.070
Italia	–2.139
Reino Unido	-605
Total Europa occidental	9.381
Japón	–72
Australia	2.033
Nueva Zelanda	247
Canadá	2.126
Estados Unidos	8.257
Total países de inmigración europea	12.663

FUENTE: Maddison (2002, 128).

CUADRO 8.19. AÑOS DE EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN DE 15 A 64 AÑOS.

	1950	*1973*	*Tasa de crecimiento (1950-1973)*
Bélgica	9,83	11,99	0,87
Francia	9,58	11,69	0,87
Alemania	10,40	11,55	0,46
Irlanda	10,44	11,55	0,44
Italia	5,49	7,62	1,44
Holanda	8,12	10,27	1,03
Portugal	2,53	4,62	2,65
España	5,13	6,29	0,89
Suecia	9,50	10,44	0,41
Reino Unido	10,84	11,66	0,32
Japón	9,11	12,09	1,24
Estados Unidos	11,27	14,58	1,13

NOTA: La cifra de años de educación es el resultado de ponderar la educación primaria con un valor 1, la secundaria 1,4 y la superior 2.
FUENTE: Maddison (1996, 50).

profesional, el aumento del nivel educativo y su difusión fueron importantes elementos para la democratización de las sociedades occidentales.

La universidad dejó de ser una institución elitista y su apertura facilitó la difusión de planteamientos críticos, convirtiéndose en foco de protestas estudiantiles, incluso en regímenes dictatoriales como España. En cuanto a los efectos de la mejora educativa en el sistema productivo reviste especial importancia el porcentaje de investigadores sobre el total de empleados. Estados Unidos, con un nivel muy destacado ya antes de la segunda guerra mundial, amplió posteriormente su ventaja. En 1946 la ratio investigadores/empleados era en Estados Unidos del 0,32 por 100 y en Gran Bretaña del 0,07. Las diferencias se acortaron algo en los años de la recuperación, pero siguieron siendo sustanciales. Las mejoras en el empleo de científicos que se produjeron en Gran Bretaña y Alemania durante la década de 1960 sólo permitieron mantener las diferencias. En conclusión, la Europa de los años dorados se encontró con una oferta flexible de mano de obra dotada de un creciente nivel de instrucción, que posibilitó la estabilidad salarial en la industria dentro de una suave pero constante línea de crecimiento de los salarios reales, en el marco del pacto social.

Las grandes empresas y el consumo energético

Los cambios en el sistema productivo europeo provocaron, a su vez, nuevas transformaciones. La producción en masa obtenía mejores resultados si se aprovechaban las economías de escala y eso se conseguía aumentando el tamaño de las plantas y de las empresas. En realidad, la aparición de las grandes empresas, y de las multinacionales, era anterior a la guerra mundial y en Estados Unidos se habían desarrollado ampliamente, aunque en Europa se produjo sobre todo después de la guerra. En 1973 había en el mundo cerca de diez mil multinacionales, la mayoría (2.567) eran estadounidenses, aunque su número había aumentado espectacularmente en el Reino Unido (1.588) y en la República Federal Alemana (1.222). El creciente peso económico, tecnológico y político de estas grandes empresas, por encima de las fronteras nacionales, supuso un cambio sustancial en el funcionamiento del sistema económico capitalista, que se alejó, cada vez más, del ideal competitivo.

Otra faceta del sistema productivo europeo, que revelará toda su importancia a partir de la crisis de 1973, fue el alto nivel de consumo energético. Las economías desarrolladas se comportaron como si la oferta de energía fuera ilimitada. A finales de la década de 1950, el promedio mundial de consumo de energía por habitante se aproximaba a una tonelada equivalente de petróleo, pero en los países desarrollados superaba las dos toneladas y media. Esta brecha se fue ampliando en la década de 1960 de manera que, en vísperas de la crisis de 1973, los niveles eran de 1,25 frente a casi 4,5. La expansión del consumo energético llevó aparejados cambios sustanciales en la composición de las fuentes primarias de energía en los países desarrollados. Fue el final de la era del carbón, que pasó del 75 al 23 por 100 del consumo total, y el pleno desarrollo de la del petróleo (del 22 al 60 por 100). Pero el cambio más significativo fue el origen geográfico de las materias primas. Mientras

que en 1955 Europa se autoabastecía de energía en un 78 por 100, este nivel descendió a sólo el 35 por 100 en 1972. Esta dependencia energética exterior no constituía, en principio, ningún problema especial, aunque sí lo era la estructura oligopolista de la producción y las fuertes afinidades políticas del núcleo fundamental de los exportadores, los países árabes. La producción de petróleo de este grupo pasó de 85,9 millones de toneladas en 1950 a 1.054 en 1973, conformando el grueso del comercio de exportación. El fortalecimiento a finales de la década de 1960 de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) como cártel de productores, y el agravamiento del enfrentamiento entre Israel y los países árabes prepararon el terreno a la crisis de 1973.

La combinación de los factores institucionales favorables al desarrollo, tanto internacionales como nacionales, el papel destacado del Estado y los cambios en el sistema productivo condujeron a la formación de lo que se han denominado círculos virtuosos del crecimiento. Esta idea fundamental alude a la existencia de equilibrios, muy delicados, de un conjunto variado de elementos que hicieron posible el desarrollo. Igualmente explica algunas paradojas aparentes. Por ejemplo, que la abundancia del factor trabajo favorece el crecimiento si, como en Europa, va acompañada del progreso equilibrado de otros factores de producción y de una adecuada organización empresarial y social, mientras que, por el contrario, en los países atrasados la explosión demográfica resultó un grave problema.

El milagro japonés

Japón proporciona un ejemplo peculiar de este proceso de crecimiento. Pasó de ser un país derrotado y humillado por la ocupación de Estados Unidos, a ser su principal rival comercial y económico. Su situación, en 1945, era desastrosa: 2 millones de muertos, 6,2 millones de repatriados como consecuencia de la pérdida de las colonias, grandes destrucciones materiales en edificios y comunicaciones a causa de los bombardeos y una crisis formidable de la producción agraria (una disminución del 40 por 100 del nivel prebélico) e industrial (con una caída del 60 por 100). Partiendo de ahí, Japón consiguió, primero, una recuperación muy rápida y una expansión espectacular, después. En ambos procesos desempeñó un papel determinante la actitud constructiva e inteligente de Estados Unidos, que llevó a cabo unas profundas reformas para democratizar la sociedad japonesa: reforma agraria, disolución de los *zaibatsu* y reformas laborales, introduciendo derechos sindicales y regulando las condiciones de trabajo. Como resultado, la sociedad japonesa se acercó rápidamente al modelo occidental. A partir de las reformas institucionales, la generosa ayuda económica norteamericana, reforzada con el comienzo de la guerra fría y, más aún, con la guerra de Corea, hizo el resto. En el período 1955-1961 Japón experimentó una expansión económica extraordinaria fundamentada en un altísimo crecimiento de las inversiones, superior al 700 por 100. La desmilitarización de la sociedad, una de las condiciones de la capitulación de 1945, fue un factor adicional del crecimiento, al reducir prácticamente a cero los presupuestos militares.

Es difícil exagerar el papel de Estados Unidos en el crecimiento japonés. A la creación de las nuevas instituciones, a las ayudas y a las inversiones de capital hay que añadir la transferencia de tecnologías modernas, la exportación de una amplia gama de productos básicos y, finalmente, la apertura del enorme mercado norteamericano a los productos industriales de Japón. A finales de la década de 1960, Japón era la tercera economía mundial y su espectacular irrupción en la esfera internacional generó desajustes y tensiones importantes, particularmente con el país que más había hecho por su desarrollo, Estados Unidos. Bajo la presión norteamericana, Japón tuvo que proceder a liberalizar sus importaciones, después tuvo que aceptar la limitación voluntaria de sus exportaciones y, finalmente, los acuerdos de Washington le impusieron dos revaluaciones del yen, en 1971 y 1973. Sin embargo, todas estas medidas, no frenaron el potencial exportador de Japón, que sí sufrió de forma extraordinariamente dura la crisis del petróleo, dado que su consumo energético dependía en un 80 por 100 del petróleo importado.

Los círculos virtuosos del crecimiento

Los países occidentales se beneficiaron de la acción de dos círculos virtuosos del crecimiento, uno interno y otro internacional. El interno se manifestó como la expansión equilibrada del consumo, un consumo de masas que absorbía la producción cada vez mayor de un sistema productivo permanentemente renovado y con productividades en aumento, como resultado de unos beneficios empresariales crecientes y estables. El conjunto del sistema producción-consumo se benefició, a su vez, de la expansión y especialización del sistema crediticio, que lubricaba los procesos de inversión y compra a crédito de bienes de consumo duradero. El consumo privado, en definitiva, mostró un potencial de crecimiento extraordinario, derivado del aumento de la población, del crecimiento de las retribuciones y de un crédito ampliamente generalizado.

Otro círculo virtuoso afectó al comercio exterior. La demanda externa de productos impulsó la aceleración de los planes de inversión de las empresas, contribuyendo a las ganancias de productividad derivadas de las economías de escala, que acrecentaban su competitividad. Como puede comprobarse (véase el cuadro 8.20), el comercio mundial, medido por las exportaciones, gozó de una gran prosperidad, mucho mayor que en la denominada era del librecambio en 1870-1913 (un 3,40 por 100) y, por supuesto, que en el período del nacionalismo rampante de entreguerras (1913-1950) en el que sólo alcanzó un 0,9 por 100. Por regiones, destaca el crecimiento de Asia (incluida Japón), los países socialistas y Europa occidental. En el lado negativo, aparecen América Latina y África. En 1973, las exportaciones constituían una parte fundamental de la producción de los países europeos. El caso más llamativo era el de Holanda (un 40,7 por 100 de su PIB) pero también Alemania (23,8 por 100) y Francia (15,2 por 100). El relativo mal comportamiento de los países de inmigración europea, incluido Estados Unidos, cuyas exportaciones eran una parte mínima de su gigantesco PIB, no debe llevarnos a engaño, ya que se trata de países de grandes dimensiones con enormes mer-

CUADRO 8.20. VALOR DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES A PRECIOS CONSTANTES *(millones de dólares 1990)*

	1950	*1973*	*Porcentajes* *1950*	*1973*
Europa occidental	121.535	773.726	41,1	45,8
Países de inmigración europea	62.892	254.128	21,3	15,0
Europa del Este y URSS	14.780	127.285	5,0	7,5
América Latina	25.235	66.155	8,5	3,9
Asia	41.800	372.170	14,1	22,0
África	29.379	97.184	10,0	5,8
Mundo	295.621	1.690.648	100,0	100,0

FUENTE: Maddison (2002, 360).

cados interiores. En conclusión, el mercado exterior constituyó un elemento fundamental del desarrollo en la época dorada.

Finalmente, hay que hacer referencia, aunque sea brevemente, al buen ambiente político internacional que favoreció de manera muy importante la actividad económica. La muerte de Stalin provocó cambios políticos en la URSS y también en las relaciones internacionales. Con el final de la guerra fría se entró en una etapa de distensión y de coexistencia pacífica entre los bloques, aunque persistió la amenaza de la guerra nuclear. El mundo, económica y políticamente, siguió dividido.

8.5. LAS ECONOMÍAS SOCIALISTAS PLANIFICADAS

Tras la segunda guerra mundial y como consecuencia del avance del ejército soviético, en los países de la Europa del Este se impuso un sistema económico socialista, radicalmente distinto de las economías capitalistas occidentales. Posteriormente en China (1949) y en algunas antiguas colonias en Asia o África, hasta la década de 1970, además de Cuba, se instauraron regímenes comunistas, que compartían los principios básicos del sistema soviético: la abolición más o menos completa de la propiedad privada, sustituida por formas de propiedad estatal o comunal, la implantación de sistemas de planificación centralizada que pretendían reemplazar al mercado en la asignación de bienes y factores, y programas de industrialización acelerada de inspiración más o menos autárquica. Todo ello acompañado de regímenes políticos dictatoriales, de partido único y con un fuerte control policial e ideológico.

Significación e importancia del bloque comunista

Estos rasgos comenzaron a esbozarse en la Unión Soviética ya bajo la dirección de V. I. Lenin, pero se consolidaron con el ascenso al poder de J. Stalin (1922-1953). Se traducían en un control completo de la sociedad —de ahí la denominación de totalitarismo— por parte del Partido Comunista, y desde 1928 en la organización de la economía mediante el organismo de planificación centralizada (Gosplan) cuyos planes quinquenales asignaban recursos, fijaban precios a todos los bienes y servicios y unos objetivos de producción exigidos posteriormente, si era preciso, por la policía política (KGB). Con estos planteamientos, los bolcheviques creían que se garantizaría el bienestar generalizado, el progreso científico y cultural, la ausencia de despilfarro y el fin de los ciclos económicos.

Desde aquel momento, la historia de Europa, y en cierto modo del mundo, se escinde en dos campos opuestos, para los que no sirve siquiera una misma cronología: la edad de oro del capitalismo, que se cierra con la crisis de 1973, apenas coincide con el ciclo vital del bloque socialista, cuya evolución concluye con la caída del muro del Berlín en 1989 y con el colapso de la URSS en 1991. Tampoco pueden compararse los indicadores macroeconómicos, pues las cifras del PIB son, aparte de más fiables, conceptualmente distintas a las de su equivalente soviético, el Producto Social Global (PSG). Este indicador no sólo excluye las actividades consideradas no productivas (o sea, la mayoría de las que no generan bienes materiales), sino que se basa en precios fijados arbitrariamente por el Estado. Si a ello añadimos la mala calidad de las estadísticas soviéticas se puede comprender esta llamada a la cautela a la hora de realizar comparaciones internacionales.

En líneas generales, puede decirse que desde el final de la guerra hasta los últimos años de la década de 1960, las economías socialistas conocieron una etapa de expansión, en la que lograron incrementar la producción de la industria pesada —aunque fuera descuidando los costes y las necesidades de consumo de la población—y éxitos en algunos campos tecnológicos tan llamativos como el militar o la carrera espacial. La propaganda soviética aprovechó estos éxitos para mejorar su imagen internacional. En esta tarea contó con la colaboración de partidos y sindicatos comunistas, muy fuertes en algunos países, y la de intelectuales de prestigio que, a menudo, cerraron los ojos a la realidad del sistema socialista o aceptaron que era el coste inevitable para alumbrar la nueva sociedad. A partir de la década de 1970, no obstante, comenzaron a aparecer claros signos de agotamiento del modelo soviético que culminarán en su colapso definitivo a fines de la década de 1980.

La mera existencia de la URSS condicionó el comportamiento internacional y las mismas relaciones sociales en el seno de los países capitalistas. Paradójicamente, se podría sostener que los principales beneficiarios del comunismo no fueron los trabajadores soviéticos sino los de los países capitalistas. La fuerza y el prestigio de la URSS fortalecieron, a su vez, a los sindicatos y partidos de izquierda en todo el mundo e hicieron que los empresarios y los gobiernos atendie-

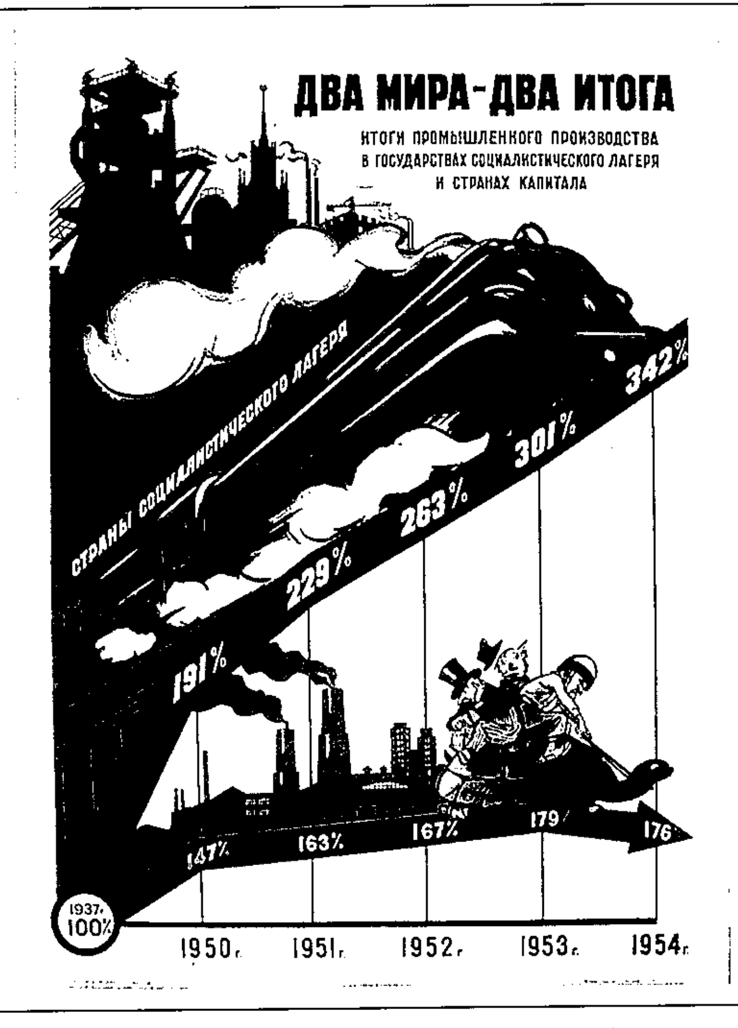
ran con más cuidado los problemas y las reivindicaciones obreras. En suma, los años dorados del capitalismo coincidieron, en cierto modo, con los mejores años del socialismo, aunque la competencia entre los bloques terminó con el inesperado y brutal colapso de un sistema que se había autoproclamado como el futuro de la humanidad.

Guerra y reconstrucción en la URSS

La segunda guerra mundial fue enormemente destructiva y la URSS fue la nación que padeció las peores consecuencias. La imprevisión de Stalin y las purgas políticas, que eliminaron o encarcelaron a muchos mandos militares competentes, facilitaron el inicial avance alemán, aunque finalmente, a costa de graves pérdidas y un esfuerzo productivo ingente, la URSS logró vencer a los poderosos ejércitos nazis. Los costes de la guerra fueron enormes: cerca de 30 millones de muertos (si hacemos caso de las cifras oficiales) entre víctimas directas e indirectas, a los que hay que sumar millones de heridos, mutilados y huérfanos. Entre los materiales se podrían destacar: 31.850 instalaciones industriales total o parcialmente destruidas; más de 65.000 km de vías férreas y 4.100 estaciones fuera de servicio y enormes destrucciones en el sector agrario (granjas, cosechas, maquinaria, animales de labor y ganado). Los costes directos de la guerra se estimaron en 128.000 millones de dólares y los costes totales del conflicto en 357.000 millones, siempre según datos soviéticos. La victoria aliada en la guerra produjo también algunos beneficios. La URSS se anexionó una superficie territorial de unos 670.000 km^2, con 24 millones de habitantes. Confiscó cuantiosos bienes e impuso reparaciones de guerra a Alemania y sus antiguos aliados, además de obligarles a costear el mantenimiento de las tropas soviéticas en la Europa del Este. En lo político, la victoria contra los nazis alimentó un intenso patriotismo que reforzó al régimen soviético y al propio Stalin.

La calidad de los datos hace difícil saber cómo se recuperó la economía soviética. El IV Plan Quinquenal (1946-1950) daba absoluta prioridad al restablecimiento de la base energética, las empresas metalúrgicas, los ferrocarriles y las carreteras, volviendo a las prácticas centralizadoras y autoritarias de la planificación. Según fuentes soviéticas la industria había superado ya en 1948 la producción de preguerra, y parece cierto que en esos años se crearon miles de empresas industriales y que más de tres millones de trabajadores engrosaron la fuerza laboral. Se renovó el aparato industrial, se industrializaron regiones no rusas, se ampliaron las zonas productoras de petróleo, se construyeron centrales hidroeléctricas, canales y gasoductos, y se completó la colectivización de la agricultura. Al margen del debate sobre la velocidad en la recuperación de la economía, todos los autores coinciden en su altísimo coste social, en términos de bienestar de la inmensa mayoría de la población. Los soviéticos trabajaron muy duramente para la recuperación industrial, y además debieron soportar el peso del enorme gasto militar. El Ejército Rojo mantuvo en la posguerra entre cuatro y cinco millones de efectivos con el objetivo de equilibrar la superioridad estraté-

FIGURA 8.2. CARTEL DE PROPAGANDA SOVIÉTICO (1955). DOS MUNDOS-DOS RESULTADOS: LA PRODUCCIÓN EN LOS ESTADOS DEL BLOQUE SOCIALISTA Y EN LOS PAÍSES DEL CAPITAL



FUENTE: J. Bernstein y P. Milza, dirs. (1995), *Histoire Terminale*, París, Hatier.

gica de Estados Unidos, combatir, hasta 1950, a los nacionalistas bálticos, ucranianos y moldavos, y controlar a los países ocupados. Pero no sólo era cuestión de números. El ejército se había convertido en un importante grupo de presión y el prestigio por su victoria contra el nazismo militarizó la sociedad y la cultura. En este ambiente, los soviéticos construyeron en 1946 el primer reactor atómico, en 1949 la bomba atómica y en 1953 la bomba de hidrógeno. Comenzaba la era de la amenaza nuclear.

El crecimiento desequilibrado de las economías del bloque socialista

En los países ocupados por su ejército, los soviéticos impusieron tras diversos avatares (elecciones amañadas, golpes de estado, imposición militar) regímenes de corte comunista, basados en los principios del socialismo soviético. Por razones ideológicas y para intentar alcanzar lo antes posible a los países occidentales, en todo el bloque del Este se primó la industria pesada, la fabricación de maquinaria, la química básica y la electrónica, en detrimento de la agricultura y la industria de bienes de consumo. Se optó, como en la URSS, por un modelo que imponía altos niveles de privación a la mayor parte de la población, en aras de un bienestar que disfrutarían, presumiblemente, futuras generaciones. Por su parte, el proceso de nacionalización económica, de abolición de la propiedad privada, se había completado en torno a 1950 en la industria y los servicios. En la agricultura hubo más problemas: las reformas agrarias iniciales distribuyeron la propiedad entre los campesinos, por lo que los posteriores impulsos colectivistas toparon con la oposición de aquéllos a perder su propiedad. En consecuencia, surgieron diferencias importantes entre una mayoría de los países donde la colectivización se realizó plenamente y otros donde fracasó, como Yugoslavia y Polonia. En cuanto a la planificación central de la economía, aunque también con diferencias nacionales, se crearon instituciones que decidían los niveles de consumo, ahorro e inversión y la producción de bienes de consumo y de capital. En el otro extremo del continente euroasiático, a partir de 1949, con el triunfo de los comunistas dirigidos por Mao Zedong, se instauró también en China un régimen socialista de tipo soviético, aunque con rasgos propios. La reconstrucción económica, tras un largo período de guerra, fue muy rápida y, entre 1953 y 1965, China conoció un importante auge económico, acompañado de un proceso de colectivización de la propiedad, muy similar al de la URSS en sus logros y fracasos. Entre los primeros, la industria pesada, las obras públicas, los ferrocarriles y la expansión urbana. El mayor fracaso lo registró, igualmente, la agricultura.

Resulta sumamente difícil valorar la magnitud del crecimiento en estas economías con los datos disponibles. Aunque en los últimos años los expertos se han esforzado en proporcionar series estadísticas corregidas, aún dejan bastante que desear. Con la información más actualizada (véase el cuadro 8.21) se podría afirmar, como hace D. Aldcroft, que los países socialistas europeos alcanzaron «unos resultados económicos aún mejores que la Europa occidental en las décadas de 1950 y 1960». El crecimiento, aunque con diferencias, fue generalizado en todos los países, marcado por el predominio de la producción industrial básica y los malos resultados de la agricultura. Sin embargo, la imagen resultante de estos datos concuerda mal con la variada información disponible sobre el bajo nivel de vida de los ciudadanos de la Europa del Este y con las repetidas crisis alimenticias, huelgas y protestas que tuvieron lugar, a pesar de la falta de libertad y de la brutal represión. Abundan los testimonios sobre la escasa calidad y variedad de los bienes de consumo, y sobre las penalidades (racionamiento y colas) para conseguirlos. En contrapartida, los ciudadanos del Este tenían garantizado un em-

CUADRO 8.21. PIB POR HABITANTE
(dólares internacionales de 1990)

	1950	*1973*	*Tasa de crecimiento medio anual*
Albania	1.001	2.252	6,49
Bulgaria	1.651	5.284	5,98
Checoslovaquia	3.501	7.041	3,81
Hungría	2.480	5.596	4,10
Polonia	2.447	5.340	4,78
Rumania	1.182	3.477	5,92
Yugoslavia	1.585	4.350	5,62
Total Europa del Este	2.120	4.985	4,86
URSS	2.834	6.058	4,84

FUENTE: Maddison (2002, 185).

pleo, por malo e improductivo que fuera, y una serie de servicios básicos en sanidad y educación gratuitos o casi gratuitos. Si a los aspectos materiales se une el carácter dictatorial de los regímenes políticos comunistas es casi un sarcasmo hablar de bienestar.

A diferencia de lo que ocurrió en occidente, el crecimiento en los países socialistas tuvo un carácter fundamentalmente extensivo. El mayor crecimiento de la población, la ausencia legal de paro, la masiva incorporación de la mujer al mundo laboral y la larga duración de la jornada de trabajo, permitió una masiva aportación de este factor al sistema productivo. También experimentó un gran crecimiento el capital fijo en el sector industrial (probablemente con una tasa cercana al 10 por 100 anual) y la explotación de los riquísimos recursos naturales de la URSS. En definitiva, en los países socialistas se produjo un notable crecimiento, de carácter extensivo, centrado en las industrias pesadas y con escasos resultados desde el punto de vista de la mejora del nivel de vida de los ciudadanos.

A pesar de las teóricas ventajas del sistema, proclamadas oficialmente, lo cierto es que la economía soviética manifestó serios problemas ya en las décadas de 1950 y 1960. En primer lugar, por el fracaso de la planificación, pese a las correcciones introducidas sobre la marcha en los planes. En general, se alcanzaron (o se sobrepasaron, que es otra forma de desequilibrio) los objetivos en la industria básica y militar, mientras que fracasaron la agricultura y los sectores de equipamiento y consumo de las familias, y, sobre todo, el objetivo de la calidad de la producción y de la implicación de los trabajadores en la marcha de la economía. La productividad del trabajo, en consecuencia, apenas aumentó.

También fracasó palmariamente la cooperación económica entre los países socialistas. El principal motivo fue la vocación autárquica de estas economías, que aspiraban todas, hasta las más pequeñas, a una amplia industrialización que incluía todos los sectores básicos, sin atender a las ventajas de una posible espe-

cialización internacional. En segundo lugar, el bloque socialista no se basó en la cooperación entre iguales, sino que se configuró al servicio de la URSS. A finales de la década de 1950, el ensanchamiento de la brecha tecnológica respecto a occidente y la creación del Mercado Común Europeo llevaron a los soviéticos a reactivar el COMECON (Comisión de Ayuda Económica Mutua, de la URSS y países de la órbita soviética), el equivalente al Mercado Común del bloque socialista, sobre la base de los principios de cooperación y especialización. Aunque el comercio exterior mejoró, pudo ser debido más al propio crecimiento económico, que al éxito de la coordinación internacional de la planificación, en la que todo apunta que no se avanzó mucho.

Los objetivos de bienestar, por último, fueron el más estrepitoso de los fracasos. Pese a las grandilocuentes declaraciones de los planes —vacaciones y apartamentos para todos, y la URSS primera potencia industrial para 1970— en esta fecha, incluso según datos soviéticos, la producción industrial era el 75 por 100 de la de Estados Unidos y la renta nacional el 65 por 100. Las evidencias sobre el nivel alimenticio y sobre la difusión de algunos bienes de consumo nos permiten afirmar que las diferencias, en términos de bienestar, entre soviéticos y occidentales eran abismales. La reiteración de los intentos de reforma del sistema es otro claro indicador de que los resultados no eran los que proclamaba la propaganda (véase la figura 8.2). También en China, que inauguró en 1966 una etapa de fuertes convulsiones con la llamada «revolución cultural», aparecieron graves problemas económicos. Como en la URSS, tampoco la planificación china funcionó y se repitieron los mismos errores, imprevisiones y constantes replanteamientos. En ambos casos, la agricultura sufrió el mayor fracaso.

En el otoño de 1953, un informe oficial constataba el estancamiento de la agricultura en la URSS en contraste con los aparentes éxitos industriales. Al margen de la destrucciones bélicas, las autoridades reconocían (algo totalmente novedoso) algunos errores, como la inadecuación de la política de precios, la escasez de inversiones, la baja retribución real de los koljosianos (agricultores de las granjas colectivizadas, *koljoses*), las carencias y antigüedad de la maquinaria, las deficiencias administrativas y los errores de cálculo en los planes. La política agraria de N. Kruschev, tras la muerte de Stalin, se propuso resolver estos problemas. Para ello se amplió el tamaño de los *koljoses*, se elevaron los precios y las inversiones (incluida la dotación de maquinaria), se redujeron los impuestos y se reformaron los planes agrarios. Sin embargo, la situación no mejoró.

Un problema esencial, nunca resuelto por los planificadores, fue el de la retribución de los trabajadores. Como se reconocía oficialmente, los *koljoses* habían «recorrido un largo camino de búsquedas de formas racionales de remuneración del trabajo, comenzando por la redistribución igualitaria según el número de miembros de la familia, hasta llegar a las formas actuales de pago en metálico regular y garantizado... y conforme a la cantidad y calidad del trabajo» (Avsénev *et al.*, 246). Un largo camino que conducía, inevitablemente, al reconocimiento de la necesidad de retribuir el trabajo individualmente y en función de la productividad, resultado que no era políticamente admisible para el Partido Comunista.

La crisis agrícola fue endémica en la URSS y, además de los problemas para los agricultores y los ciudadanos, tuvo otros efectos muy perniciosos para la economía soviética, como la caída de las rentas estatales y, especialmente, la crisis comercial exterior. A partir de 1965, la URSS se vio obligada a importar alimentos básicos, lo que exigía fuertes desembolsos en oro. Todo ello en vísperas de una crisis de materias primas que condujo a una delicadísima situación de los abastecimientos de la URSS en la década de 1970. Paradójicamente, los graneros del enemigo norteamericano salvaron a los soviéticos del hambre. El problema económico afectó a todos los sectores. Los mismos datos oficiales recogen tasas de crecimiento del PSG cada vez menores. En estas circunstancias, se atendieron las exigencias militares y se pospuso, sistemáticamente, la elevación del nivel de vida de los ciudadanos. ¿Cuáles fueron las razones de este declive?

Las causas del fracaso del modelo comunista

Las causas son múltiples y difíciles de desentrañar, pues se entrelazan factores económicos, políticos, sociales e incluso geográficos. Las más importantes fueron el peso del gasto militar y los despilfarros e ineficiencias provocados por unos sistemas arbitrarios de asignación de los recursos y de distribución de las rentas. Con carácter más general, el fracaso económico fue la consecuencia de la actitud negativa de los trabajadores frente a un sistema económico totalitario e injusto. No es menos cierto que millones de militantes comunistas, particularmente miembros de las juventudes del Komsomol, trabajaron con una entrega religiosa en la construcción del comunismo, convencidos de que lo hacían por el mejor futuro de la humanidad, como reflejó magistralmente M. Sholojov en *Tierras roturadas*. Sin embargo, el voluntarismo y el stajanovismo (método de estudio del trabajo para aumentar su productividad y movimiento propagandístico para conseguirlo) no podían pasar de ser soluciones temporales. Las promesas, siempre aplazadas, de alcanzar un nivel de bienestar material aceptable, provocaron una progresiva e irreversible pérdida de fe de los ciudadanos soviéticos en los ideales de la revolución de 1917.

La conversión de la URSS en potencia mundial la obligó no sólo a defender su gigantesco territorio, sino a controlar militarmente los países satélites y tratar de ampliar su influencia en el mundo. La guerra fría exigió un esfuerzo económico formidable, que pudo suponer en algún momento el 25 por 100 de la renta nacional. A la investigación militar se dedicaban cuantiosos recursos y los mejores trabajadores, ingenieros y directivos del país, repartidos en miles de instalaciones secretas.

Respecto a las ineficiencias, por poner un ejemplo llamativo, se ha estimado que la economía soviética consumía entre dos y tres veces más energía por unidad de producto que las de los países capitalistas avanzados. Los modelos extensivos —grandes obras hidráulicas, empleo masivo de mano de obra, destrucción de la naturaleza— no atendían ni a la racionalización de los costes ni a la obtención de beneficios, ya que unos y otros, como los precios, estaban fijados arbitra-

riamente por el plan. Los objetivos productivos se marcaban de forma caprichosa o intuitiva, ignorando la noción de coste de oportunidad.

Las mejoras en la productividad habrían exigido innovaciones y mejoras del capital humano incompatibles con el autoritarismo y el dogmatismo reinantes. No existían incentivos para la innovación y mantener una actitud sumisa resultaba lo más conveniente. Los burócratas del Gosplan asignaban rutinariamente los recursos a los sectores básicos tradicionales, mientras ignoraban las necesidades de las nuevas ramas de la economía como la cibernética, la genética o la propia ciencia económica. Incluso en sectores privilegiados, como el nuclear o la carrera espacial, el inicial esplendor manifestó pronto signos de un claro estancamiento.

Tampoco desde el punto de vista de la equidad los sistemas socialistas lograron los que eran, sobre el papel, sus objetivos supremos. Aunque se garantizaron una serie de servicios básicos como la educación, la sanidad o el empleo, la igualación tendió a ser por abajo para la amplia mayoría de los trabajadores. Sobre ella, una minoría reducida, la *nomenklatura*, utilizaba su posición en el Partido Comunista, el Estado o el ejército para obtener privilegios políticos y ventajas materiales fuera del alcance del común de los ciudadanos. El diagnóstico de A. Gide, al afirmar que del glorioso pueblo soviético sólo habían quedado aprovechados, verdugos y víctimas, se mostraba trágicamente acertado.

Los problemas tenían muy difícil solución dentro del sistema soviético pues afectaban a su propia esencia. Resolverlos exigía reformas que implicaban privar de poder de decisión a la burocracia en favor de las empresas, e introducir categorías y relaciones (salarios, beneficios, autofinanciación) que eran considerados sospechosamente capitalistas. Lo mismo vale para los graves desajustes entre la oferta y la demanda, que se trataban de solucionar complicando la planificación, en vez de recurrir a la solución más racional y eficiente: restaurar los mercados de productos. Era necesario que todos los agentes económicos pudieran actuar con mayor libertad, autonomía y responsabilidad y el sistema soviético era, justamente, todo lo contrario. De hecho, fueron las tímidas medidas liberalizadoras de la *perestroika* de M. Gorbachov, a partir de 1987, las que sacaron a la luz estas contradicciones, que llevaron en pocos años al colapso de la URSS y de todo el bloque soviético. China, que seguía sus propios pasos desde hacía décadas, evolucionó hacia una peculiar combinación de capitalismo bajo control del Partido Comunista, y la Cuba de Fidel Castro permanece aún hoy, en medio de dificultades incontables, como un vestigio de tiempos pasados.

8.6. Los obstáculos al desarrollo económico del tercer mundo

En contraposición a los países desarrollados capitalistas, el primer mundo, y a los países socialistas, el segundo, el término «tercer mundo» se acuñó para referirse al resto de países del planeta, llamados también subdesarrollados, países pobres y atrasados e, incluso, más eufemísticamente, países del sur y en vías de desarrollo. Tales denominaciones engloban, en un cajón de sastre, a de-

cenas de naciones más pobres y atrasadas que las del primer mundo, pero enormemente diferentes entre sí en cuanto a riqueza, extensión, población, recursos naturales o situación en las grandes áreas económicas y comerciales del mundo, por no hablar de la heterogeneidad cultural y religiosa. Igualmente diversos son los regímenes políticos y los marcos institucionales, elementos decisivos para el desarrollo económico. Por otra parte, al hablar de tercer mundo, subrayamos, sobre todo, la comparación entre naciones, soslayando las situaciones internas que, en estos países, se caracterizan por diferencias escandalosas en la distribución de la renta y la riqueza, mayores aún que en el primer mundo. La visión de un tercer mundo virtuoso, por pobre, y un mundo desarrollado y rico y, por ello, necesariamente explotador, es una visión deformada aunque difícil de desarraigar.

¿Cómo evolucionó la economía de estos países entre 1950 y 1973? La información estadística indica que el mundo entero participó, aunque en muy diverso grado, en la prosperidad de la edad de oro (véanse los cuadros 8.22, 8.23 y 8.24). Por grandes regiones, el crecimiento del PIB por empleado fue mayor en Asia (2,9 por 100 anual) que en América Latina (2,5 por 100 anual), con África en última posición. Por países, a muy grandes rasgos, aparecen algunas tendencias muy significativas. En América Latina, se puede hablar de una fase favorable, aunque irregular. Lo más llamativo fue el declive de la América blanca y templada en relación al dinamismo de la América mestiza y tropical y de algunos países caribeños; destaca el lento crecimiento del cono sur (Argentina, Chile y Uruguay, países con una trayectoria previa destacable) frente al dinamismo mostrado por Brasil, México y algunos países caribeños como Jamaica y Puerto Rico. En niveles intermedios se situaban Panamá y Costa Rica y, más rezagados, el resto de los países centroamericanos y los andinos, para terminar con Haití y Cuba. Con todo, la situación general distaba mucho de ser satisfactoria; en 1970 el valor

CUADRO 8.22. PIB POR PERSONA EMPLEADA EN AMÉRICA LATINA Y EN ASIA *(dólares internacionales de 1990)*

	1950	*1973*
Argentina	12.538	21.349
Brasil	5.060	12.111
Chile	10.316	17.416
México	7.685	18.399
China	1.297	2.041
India	1.377	2.065
Filipinas	2.653	5.809
Corea del Sur	2.516	8.689
Taiwan	2.569	11.924
Tailandia	1.618	4.065

FUENTE: Maddison (1996, 348).

CUADRO 8.23. RESULTADOS ECONÓMICOS (1950-1973)
(crecimiento anual medio compuesto)

	PIB por habitante	*Inflación*	*Exportaciones*	*PIB*
Argentina	2,06	26,8	3,1	3,78
Brasil	3,73	28,4	4,7	6,75
Chile	1,26	48,1	2,4	3,42
México	3,17	5,6	4,3	6,38

FUENTE: Maddison (2002, 153 y 197).

CUADRO 8.24. VARIACIÓN DEL PIB POR HABITANTE
(tasa de crecimiento anual medio compuesto)

	1950-1973
Japón	8,1
China	2,9
Hong Kong	5,2
Malasia	2,2
Singapur	4,4
Corea del Sur	5,8
Taiwan	6,7
Tailandia	3,7
Media 7 países	3,4
Bangladesh	–0,4
Birmania	2,0
India	1,4
Indonesia	2,6
Nepal	1,0
Pakistán	1,7
Filipinas	2,7
Sri Lanka	1,9
Media 8 países	1,7
15 países de Asia renaciente	2,5
Otros países de Asia	4,1

FUENTE: Maddison (2002, 143).

total de toda la producción latinoamericana era similar al de Francia y la renta media por persona era sólo el 25 por 100 de la francesa. En cuanto a Asia, aparece un claro contraste entre los países ribereños del Pacífico y los del Índico. Al margen del altísimo crecimiento de algunas pequeñas ciudades-Estado (Singapur o Hong-Kong), claramente excepcional, destacan países medianos como Taiwan, Corea del Sur y Tailandia. Mención aparte merecen los países árabes productores de petróleo, cuyo crecimiento obedeció casi exclusivamente a ese recurso natural.

Más allá de los datos cuantitativos, se plantea una pregunta crucial: ¿hasta qué punto el crecimiento, ocasionalmente mayor en términos relativos que el del primer mundo, ha logrado cambiar sustancialmente la situación de estos países? Para encontrar una respuesta, es necesario examinar antes algunos antecedentes históricos de estos países.

El lastre de la herencia colonial tras la independencia política

La idea, bastante generalizada, de que la pobreza del tercer mundo es la otra cara de la moneda de la riqueza del primero deriva, en buena parte, de la relación colonial que existió entre ambos desde el comienzo de la expansión europea ultramarina. Tras la segunda guerra mundial, la Conferencia de San Francisco (1945) impulsó la descolonización partiendo del principio de igualdad de todos los pueblos del mundo. Aunque desde ópticas muy distintas, las dos superpotencias mundiales eran doctrinalmente anticolonialistas. La URSS porque consideraba la independencia como un requisito para el socialismo y Estados Unidos porque se consideraba un defensor de las libertades económicas. Sin embargo, ambas potencias acabaron practicando nuevas formas más o menos encubiertas de colonialismo: la URSS en el bloque comunista y Estados Unidos a través de sus empresas multinacionales y en defensa de sus intereses, en muchas zonas del mundo, especialmente en América Latina, a la que consideraba una zona exclusiva de expansión. La influencia norteamericana fue enorme, a través de sus empresas, sus diplomáticos —que promovieron, incluso, golpes de Estado como el de Chile contra Salvador Allende— o directamente sus *marines*.

Lo cierto es que, en la década de 1950, más de mil millones de asiáticos accedieron a la independencia, y que en el decenio siguiente fue el turno de los africanos, con la llamativa excepción de las colonias de Portugal y España, dos de los países occidentales más atrasados. El proceso descolonizador se saldó de forma relativamente satisfactoria dadas las fuerzas e intereses en juego y dada la magnitud del movimiento. En general, la descolonización británica fue más negociada, mientras que Francia se embarcó en largas guerras en Indochina (1946-1954) y en Argelia (1954-1962), antes de reconocerles la independencia. En general, allí donde se produjeron guerras de liberación nacional, las nuevas naciones rompieron los lazos con sus antiguas metrópolis; en cambio, donde la independencia fue negociada, se mantuvieron estrechas relaciones políticas y económicas con las ex colonias. Los británicos lo hicieron en el seno de la Commonwealth y los franceses a través de diversas instituciones, como la Communauté Financière

Africaine que creó el franco CFA como moneda común del África francófona. Ninguno de los procesos descolonizadores estuvo exento de errores, algunos tan graves que fueron la semilla de largos conflictos, como la creación británica del Estado de Israel en el corazón del mundo árabe, o la división de la India colonial en dos países radicalmente enfrentados.

Los países nacidos de la descolonización eran muy diversos también en sus condiciones económicas, sociales y culturales, lo que afectó a su futuro desarrollo e incluso a su supervivencia como naciones. En este sentido, fueron especialmente negativas: a) la artificialidad de las fronteras; b) la diversidad étnica, religiosa y cultural en muchos países, teñida a menudo de rivalidad; c) la fragilidad o inexistencia de estructuras administrativas; d) el bajísimo nivel educativo de la población; e) la carencia de infraestructuras, en particular higiénicas y sanitarias; y f) la ausencia de clases medias, especialmente de sectores empresariales autóctonos.

La «edad de plata» de los países subdesarrollados

Naciones Unidas declaró la década de 1950 como el «decenio del desarrollo», a fin de buscar salidas al problema del atraso, en un marco de consolidación de las economías nacionales y mediante políticas más preocupadas por objetivos de producción que por políticas redistributivas activas. Finalizada la década, el Informe Pearson constataba dos realidades: la gran diversidad de situaciones englobadas bajo la denominación común de tercer mundo y la persistencia generalizada de graves problemas demográficos, económicos y financieros. Un somero examen de la evolución de unos cuantos países representativos de los dos continentes sumidos en el subdesarrollo —África y Asia— permite comprender cómo se presentaron estos problemas en una edad dorada que para el tercer mundo no lo fue tanto; en realidad, habría que hablar de una «edad de plata».

La inestabilidad política de África

Parte importante de la herencia colonial en África fueron las armas y los ejércitos que mantuvieron al continente en un estado de guerra permanente: choques interétnicos, guerras fronterizas y religiosas, golpes de Estado militares, y guerrillas de distinto signo. Muchos de estos conflictos respondían a los intereses estratégicos, militares y económicos de las grandes potencias, o incluso directamente a los de las grandes empresas. La guerra de Secesión de Biafra, en la atrasada Nigeria, o la de Katanga en el Congo, respondieron a luchas por el control del petróleo y de otros recursos minerales.

La Unión Sudafricana fue un caso extremo de colonialismo racista, con el *apartheid* que permitía a una minoría blanca y un gobierno nazi beneficiarse de un notable crecimiento económico, conseguido a costa de la explotación de la mayoría negra y del expolio de las inmensas riquezas naturales. Algo mejor les

fue a las colonias francesas e inglesas de la costa occidental africana, que recibieron inversiones y apoyo técnico de sus antiguos colonizadores, aunque con resultados no muy brillantes. Para África, la riqueza de recursos naturales parece haber sido más una maldición que una ventaja; es la llamada paradoja de la abundancia. En general, la conjunción de un colonialismo especialmente explotador y de una situación interna particularmente negativa condujo a África, tras la descolonización, a un callejón de muy difícil salida.

La heterogeneidad de los países asiáticos

Asia gozó de mejor suerte, aunque también con grandes diferencias. El extremo oriente —de Corea a Filipinas— se benefició de su situación en el Pacífico, una zona de intenso comercio marítimo dentro del área de influencia de Estados Unidos y, más adelante, de Japón. De estos países llegaron las inversiones, que unidas al éxito agrario propiciado por la revolución verde y las reformas agrarias, culminó en una vía de desarrollo industrial. En la región del sudeste asiático surgieron numerosas guerrillas comunistas que, ocasionalmente, desembocaron en regímenes genocidas como el de los Jemeres Rojos en Camboya, y siempre en guerras civiles muy cruentas y destructivas. Menos azotada por la guerra, aunque siempre bajo la amenaza de un gran conflicto, evolucionó la región indostánica, que mostró un mejor comportamiento económico. La India registró un crecimiento moderado, nada insatisfactorio dados su tamaño, población y la enorme complejidad de los problemas planteados. Tras dos siglos de colonización, la herencia era heterogénea; positiva en cuanto a infraestructuras (portuarias, ferroviarias, carreteras y regadíos), sanidad y enseñanza (incluida la universitaria) y en lo que concierne a la competencia y solidez de su administración. En la vertiente negativa destacaban el atraso de una economía dominada por una agricultura tradicional (el 70 por 100 del PIB) incapaz de garantizar la alimentación del país y orientada a la exportación, la debilidad de la industria y los grandes desequilibrios regionales. Otros graves problemas, como el rígido sistema de castas, eran muy anteriores a la colonización británica.

Los gobernantes indios practicaron una política económica intervencionista, aunque respetuosa con la propiedad privada y la libre empresa, diseñando planes de desarrollo de tipo indicativo para el fomento las infraestructuras y la industria básica. Para financiar el desarrollo, dada la insuficiencia del ahorro interno, recurrieron al endeudamiento exterior, que alcanzó niveles preocupantes. Transformar la agricultura resultó difícil: la estructura de la propiedad, muy dual (grandes latifundios y millones de minifundios), era un formidable obstáculo al desarrollo, y los intentos de reforma —incluyendo la expropiación de algunos latifundios, la extensión agraria y el impulso a la revolución verde— no arrojaron resultados satisfactorios. La persistencia de problemas alimentarios demuestra este fracaso, aunque como ha recordado A. Sen, en los países democráticos, como en la India, las malas cosechas no degeneraron en episodios de mortandad masiva por hambrunas. No obstante, es muy probable que el crecimiento económico se tradujera

en una agudización de la desigualdad en la distribución de la renta, problema que no se abordó tampoco con medidas fiscales. Por último, tal vez la faceta más cuestionable de la trayectoria india haya sido el reforzamiento militar. En 1972, con ocasión de la guerra de Bangladesh, un 20 por 100 del presupuesto indio fue destinado a gastos militares, y en 1974 fabricaron la bomba atómica, mientras la renta per cápita seguía siendo de las más bajas del mundo.

Las causas del subdesarrollo

Muy esquemáticamente, las explicaciones sobre los orígenes y los condicionantes del subdesarrollo oscilan en torno a dos grandes corrientes. Por un lado, están quienes lo achacan a factores exógenos, externos a los propios países atrasados, y especialmente generados por las antiguas potencias coloniales y por los países ricos. Para esta corriente, la herencia colonial, las relaciones de intercambio económico desigual con los países ricos y la ineficacia de las ayudas o políticas de desarrollo promovidas por estos países son las responsables del atraso. Por otro lado, hay quienes subrayan las causas endógenas, internas al país subdesarrollado, determinadas por la propia historia, las estructuras sociales, las instituciones políticas y las tradiciones culturales de los países tercermundistas. Los segundos hacen hincapié en que las actitudes, costumbres e instituciones contrarias al desarrollo han sido, en general, autóctonas y anteriores a la colonización, y que han sido los gobernantes del tercer mundo quienes frecuentemente han promovido políticas intervencionistas, antiliberales y autárquicas. Una visión más equilibrada parece que debería conjugar ambas perspectivas, como muestra el caso de la corrupción, uno de los problemas más graves que atenazan al tercer mundo. Aunque a menudo es propiciada desde fuera por empresas y políticos de los países ricos, la corrupción sólo es posible en los países donde las élites políticas y militares autóctonas están dispuestas a corromperse.

Las teorías del subdesarrollo: los factores externos frente a los internos

Un enfoque muy interesante fue el propuesto por economistas como R. Nurske y G. Myrdal hacia 1950. Si el desarrollo era fruto de la actuación de diversos factores en «círculos virtuosos», en el subdesarrollo actuaban «círculos viciosos» que encadenaban distintos tipos de problemas. Así, la baja productividad se debería a la insuficiente inversión, provocada por la escasez de ahorro, consecuencia a su vez de los bajos niveles de renta. A este círculo vicioso se añadirían otros que afectarían al factor trabajo, limitado por el analfabetismo, la desnutrición y la enfermedad; a la inexistencia de instituciones, normas o costumbres favorables al crecimiento (o la existencia de otras que lo estorbaban) o los derivados de desequilibrios sectoriales, con fuerte dualismo entre el desarrollo de los sectores ligados al comercio internacional y el práctico estancamiento de los demás sectores básicos para el país, que producirían para el autoconsumo y para los mercados lo-

cales. La ruptura de estos círculos viciosos requeriría la intervención externa, en forma de capitales, ayudas para la educación, sanidad y alimentación, así como ayudas y asesoramiento para las reformas económicas e institucionales favorables al crecimiento.

Justamente, este planteamiento suscitó fuertes críticas de algunos economistas latinoamericanos, encabezados por R. Prebisch. Para éstos, las inversiones extranjeras y los intercambios comerciales desiguales implicaban nuevos tipos de explotación económica, basados en la dependencia y subordinación de los países atrasados. La información disponible no respalda, sin embargo, un juicio tan rotundo. Así, las inversiones extranjeras en el tercer mundo crecieron espectacularmente entre 1950 y 1973, de 63.200 a 495.200 millones de dólares constantes, lo que suponía respectivamente el 4,4 por 100 y el 10,9 por 100 del PIB total de estos países. Este flujo de capitales, acompañado de transferencias de conocimiento, ha sido decisivo para el desarrollo de muchas economías, aunque en otros casos es posible que las inversiones hayan tenido un efecto muy limitado, favoreciendo exclusivamente el crecimiento de «enclaves», que serían las zonas que reciben la inversión extranjera, que producen para la exportación y que no ejercen efectos multiplicadores sobre el resto de la economía porque no tienen relación con la misma. En cuanto al comercio, el análisis de la evolución de las relaciones reales de intercambio entre productos primarios —que son los que exporta, en principio, el tercer mundo— y los industriales tampoco permite obtener conclusiones tajantes. En general, la relación se deterioró para los productos primarios entre 1950 y 1970. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el nivel de 1950 era anormalmente alto, y que, a largo plazo, el comportamiento parece equilibrado. Además, hay que considerar el creciente poder contractual que adquirieron los países productores de petróleo, englobados en el tercer mundo, en particular tras la creación de la OPEP en 1960. La cuestión es especialmente importante, ya que fueron los propios países pobres los que sufrieron, en mayor medida que los ricos, el encarecimiento del petróleo a partir de 1973.

El papel de la política: las reacciones nacionalistas y la ayuda internacional al desarrollo

La política es otro factor muy importante. La insatisfacción respecto a la relación con los países desarrollados, llevó a amplios sectores de la población de estos países atrasados al rechazo del modelo occidental y a la búsqueda de alternativas más o menos radicales, desde la revolución socialista cubana de 1959, a los despliegues, más frecuentes, de políticas de desarrollo estatificadoras, nacionalistas y autárquicas. Ninguna de las dos alternativas ofreció resultados esperanzadores. Al contrario, el Estado pasó a tener un papel muy destacado en la economía de muchos países subdesarrollados, aunque no a través de las adecuadas políticas monetarias y fiscales, sino mediante medidas interventoras y la nacionalización de empresas. A ello se añadió, con mucha frecuencia, la corrupción y la incompetencia técnica de gobernantes y altos funcionarios, que dieron como

resultado políticas económicas carentes de rigor. Incapaces de abordar las reformas estructurales necesarias, muchos de estos países mantuvieron políticas inflacionistas y deficitarias fiscal y exteriormente. El endeudamiento exterior, las inversiones inadecuadas y la evasión de capitales han sido, en muchas ocasiones, la consecuencia de estas políticas. En definitiva, es difícil compartir los planteamientos de quienes ven las raíces del atraso en un lejano pasado colonial, ignorando o minusvalorando la responsabilidad de sus propios gobernantes y clases dirigentes.

En cuanto al papel de la ayuda internacional al desarrollo prestada por los países ricos, el balance tampoco parece demasiado satisfactorio. Para empezar, resulta difícil cuantificar la ayuda, que puede incluir rubros tan distintos como donaciones de alimentos, préstamos para la compra de material militar o créditos blandos para proyectos locales, pudiendo ser su origen tanto gubernamental como privado, y de tipo bilateral —la mayoría— o procedente de organismos internacionales. Es fácil comprender que cada tipo de ayuda tiene efectos muy distintos sobre el desarrollo económico, y que en algunos casos (como la ayuda alimenticia en especie, o la militar) han llegado a considerarse como negativos. Las estimaciones de la OCDE cifran la ayuda total al desarrollo entre 1945 y 1970 en 165 millardos de dólares, un 90 por 100 procedente de los países capitalistas desarrollados. En lo que concierne a su distribución hay que destacar su irregularidad y la falta de correlación entre ayudas recibidas y pobreza. Los principales países receptores fueron naciones grandes como la India y Egipto, o aquellas estrechamente vinculadas a las grandes superpotencias como Israel, Cuba y Vietnam del Sur. Dada la magnitud de los problemas del subdesarrollo, la limitación cuantitativa de las ayudas, la ineficacia en la utilización de éstas y la escasa vinculación al desarrollo de gran parte de ellas (sobre todo porque una parte no despreciables acabó en las cuentas corrientes suizas de los políticos corruptos de los países receptores de ayudas), no tiene nada de extraño que estos programas no lograran resultados relevantes.

8.7. España: de la autarquía a la industrialización

En España, esta edad de oro del capitalismo sólo comenzó a notarse después del Plan de Estabilización de 1959, que cerró el período autárquico que había impedido hasta entonces, gracias a sus pésimas políticas económicas (protección e intervencionismo a ultranza), que el crecimiento internacional tuviese efectos positivos sobre la economía española.

El fracaso de la economía autárquica

En 1945, España era un país agrícola y atrasado, inmerso además en una larga y dura posguerra. Aunque la contienda civil de 1936-1939 no había provocado daños materiales comparables a los de la guerra mundial, la política franquis-

ta de alianza con las potencias fascistas, las pretensiones autárquicas y el intervencionismo económico se convirtieron en graves obstáculos para la recuperación del país. Con la derrota de las potencias fascistas en 1945, el futuro del régimen franquista aparecía más incierto que nunca. Sin embargo, los rápidos cambios en las relaciones políticas internacionales favorecieron de manera inesperada al régimen dictatorial español. En efecto, las relaciones entre Estados Unidos y la URSS, aliados durante la segunda guerra mundial, se deterioraron hasta desembocar en una abierta hostilidad con la guerra fría. En este nuevo marco, con el comunismo como enemigo fundamental de Estados Unidos se produjo una nueva valoración de España y de su régimen político por las autoridades norteamericanas. Durante la segunda mitad de la década de 1940, tuvo lugar un proceso de acercamiento entre Estados Unidos y España que culminó con la firma de los Acuerdos de Madrid en 1953. El proceso por el que se llegó a los acuerdos fue largo y tuvo que vencer fuertes resistencias de numerosos grupos políticos de carácter democrático en todos los países occidentales, incluido Estados Unidos, que veía en el régimen de Franco el último reducto de los fascismos.

Desde un punto de vista económico la década de 1940 presenta para España un balance muy negativo. De hecho, sólo gracias a la ayuda argentina y norteamericana, los españoles se pudieron salvar de una auténtica catástrofe alimentaria. Resulta extraordinariamente llamativo cómo, en unos pocos años, el régimen de Franco transformó el problema de los excedentes trigueros durante la Segunda República en un grave desabastecimiento de los bienes de consumo más básicos.

El cambio de gobierno de 1951 suele considerarse como la primera muestra significativa de cambio del régimen franquista. En efecto, se puede afirmar que, a partir de dicho año, se emprendió una política, ciertamente vacilante, de apertura exterior y de liberalización económica interior. Dicha política se tendría que haber reforzado como consecuencia de los acuerdos con Estados Unidos, en cuyas cláusulas quedaba recogida la necesidad de llevar a cabo una progresiva normalización de la política económica. La ayuda norteamericana y la restauración de las relaciones económicas con una Europa que crecía con gran fuerza, permitieron la recuperación de la economía española y un primer impulso industrializador. Sin embargo, las resistencias a las reformas por parte del aparato intervencionista del franquismo resultaron muy fuertes y, a finales de la década de 1950, la delicada situación de las cuentas exteriores, en práctica suspensión de pagos, forzó la adopción de un programa de reformas que conocemos con el nombre de Plan de Estabilización de 1959.

Este plan recogía una serie de medidas de liberalización interior, eliminaba normas y organismos de intervención, saneaba las cuentas públicas, abría la economía al exterior y fijaba un tipo de cambio realista de la peseta. Dentro de las restricciones que imponía el régimen de Franco, internas e internacionales, el Plan de Estabilización llegaba en sus reformas al límite de lo posible. Recuérdese que, en 1959, se producían en Europa importantes movimientos de integración económica, de los que España quedaba apartada, dado el carácter de su régimen político.

La industrialización y la convergencia hacia la economía europea

A pesar de quedar, institucionalmente, al margen de este movimiento de integración europea, la economía española se benefició ampliamente del espectacular crecimiento de Europa en los dorados años sesenta. Los mecanismos de transmisión del progreso son bien conocidos. En primer lugar, la demanda europea provocó un gran crecimiento de las exportaciones españolas lo que permitió adquirir una amplia gama de productos necesarios para el desarrollo industrial del país. En segundo lugar se produjo un intensísimo proceso de emigración de trabajadores españoles con destino a los países industriales, a la vez que España se convirtió en un destino cada vez más importante de vacaciones de los ciudadanos europeos. Finalmente, tuvo lugar una amplia apertura a las inversiones de capital extranjero. Estos cuatro fenómenos: crecimiento del comercio exterior, emigración, desarrollo turístico e inversiones extranjeras fueron la base que sostuvo el definitivo proceso de industrialización español durante la década de 1960. El crecimiento económico español fue superior a la media europea, lo que permitió un proceso de convergencia. Conviene resaltar que todos los elementos tenían un común denominador: eran diversas facetas del mismo fenómeno de apertura e integración internacional de nuestra economía. La industrialización tuvo, pues, lugar durante el franquismo pero en forma diametralmente opuesta a los planteamientos autárquicos e intervencionistas que constituían la esencia programática del régimen dictatorial de 1939.

Los efectos de este proceso de integración desbordan muy ampliamente el aspecto económico. Así, la emigración exterior no sólo fue una rica fuente de divisas sino que, además, permitió resolver el grave problema de falta de puestos de trabajo en el interior del país. Los emigrantes tuvieron ocasión de conocer otras realidades políticas y otros sistemas sociales acumulando un rico caudal de conocimientos. Igualmente, el turismo, además de engrosar los saldos exteriores, revolucionó la sociedad española. El régimen no podía imponer a los visitantes su ley de silencio, ni sus normas, ni siquiera sus preferencias en las formas de vestir. No deja de ser significativa la anécdota del alcalde franquista de Benidorm que logró que el propio dictador facilitara la «legalización» del uso del bikini en las playas de este centro turístico mediterráneo. Los intereses económicos se imponían a la estricta y estrecha moralidad del nacionalcatolicismo.

Fue en este contexto de apertura internacional en el que se produjo la definitiva industrialización del país. El sector agrario sufrió un aceleradísimo proceso de modernización. La adopción de todo tipo de innovaciones en los medios de producción agraria (maquinaria, abonos químicos y productos fitosanitarios) fue paralela al proceso de emigración del campo a las ciudades industriales y al extranjero. El desarrollo industrial, por su parte, sufrió algunos inconvenientes derivados de la persistencia de las prácticas intervencionistas y proteccionistas del franquismo y de sus prejuicios sobre los sectores que merecían una atención preferente. Por otra parte, la propia naturaleza del régimen era un obstáculo para el progreso de la educación y de la investigación y, en definitiva, para el desarrollo

del capital humano. La ausencia de una reforma tributaria y de una política keynesiana como las que se practicaron en Europa impidieron que el Estado español gastase más en esos bienes preferentes como la educación y la sanidad, pero también en infraestructuras de transportes y comunicaciones, y frenó el crecimiento económico. En estas condiciones, la industrialización española se basó en el desarrollo de los sectores tradicionales y en la masiva utilización de mano de obra con escasa cualificación. Durante la década de 1960 la jornada de trabajo, legalmente establecida en ocho horas, se elevaba a diez o doce horas, por la generalización del sistema de horas extraordinarias. La causa de ello era la deficiente estructura institucional del mercado de trabajo, donde el despido estaba prohibido. Por ello, los empresarios preferían recurrir a las horas extraordinarias que arriesgarse a contratar a nuevos trabajadores, que luego sería muy difícil despedir. Ésta es la razón por la que España, como hemos visto al comienzo del capítulo, era uno de los países europeos en el que se trabajaban más horas. Esta rigidez del mercado de trabajo, como también ocurría en otros mercados, particularmente en el financiero, también limitó el crecimiento.

En conclusión, durante la década de 1960, España se convirtió en un país industrial gracias, fundamentalmente, a la favorable influencia exterior. Sin embargo, en muchos aspectos, la sociedad española permanecía muy alejada de los patrones europeos, dado el programa franquista de hacer compatible el crecimiento económico con los mayores niveles posibles de inmovilismo político y social.

8.8. Conclusiones

Con la perspectiva que nos proporciona el paso de los años, se reafirma la visión de que el mundo vivió, en el período 1950-1973, una época excepcional desde el punto de vista económico. El crecimiento fue intenso y general, aunque también es cierto que sus frutos, en términos de bienestar de la población, no alcanzaron a todos los habitantes del mundo. Aunque se acortaron, las desigualdades entre los países, así como las desigualdades sociales y de género, siguieron constituyendo graves problemas desde una perspectiva mundial.

En el corto período de treinta años, el mundo conoció uno de los cambios económicos más dramáticos de la historia de la humanidad. Desde 1945, y a partir del núcleo soviético, se produjo una expansión del sistema económico comunista, que se convirtió en una alternativa al capitalismo. En algún momento, pareció que su difusión por amplias zonas del mundo era imparable. También hubo momentos en que parecía inevitable el conflicto armado (nuclear) entre las dos superpotencias. Aunque el colapso definitivo del régimen comunista se produjo más tarde, a comienzos de la década de 1960 se empezaron a vislumbrar los graves problemas que afectaban a las economías socialistas y, particularmente, su fracaso desde el punto de vista del logro de una sociedad más rica, más justa y más igualitaria.

De manera mucho más limitada, también el mundo capitalista se tuvo que enfrentar a una importante crisis. El modelo de crecimiento, incluido su entramado

institucional, mostró, con ocasión de la crisis petrolífera de 1973, que los viejos males económicos del capitalismo no eran, definitivamente, cosa del pasado, aunque es verdad que no se presentaron con la misma virulencia que en otras crisis anteriores. La explicación radica en que, durante la crisis iniciada en 1973, siguieron actuando las instituciones internacionales creadas en Bretton Woods y las establecidas en los diferentes países. Por un lado, a pesar de la crisis del sistema monetario internacional, los países siguieron colaborando en el ámbito de los organismos internacionales (FMI, BM, GATT), de manera que se descartaron las reacciones proteccionistas que habían surgido en la crisis de la década de 1930, y las transacciones comerciales y financieras internacionales no colapsaron. Por otro lado, el Estado del bienestar se encargó de amortiguar la caída de la renta, la producción y el empleo, fundamentalmente, a través de los estabilizadores automáticos (impuesto sobre la renta y seguro de desempleo) y de las políticas redistributivas; además, las políticas industriales activas consiguieron reducir las secuelas de la crisis y el aumento del desempleo.

Desde una perspectiva mundial, finalmente, la explosión demográfica terminó apareciendo como el problema más amenazador; particularmente para los países atrasados. La degradación del planeta, como consecuencia de la presión de la población y de un modelo de desarrollo que devoraba los recursos y que tenía importantes efectos contaminantes, empezó a mostrarse como un reto global de muy difícil solución.

LECTURA RECOMENDADA

Albert Carreras, (2003), «El siglo XX, entre rupturas y prosperidad (1914-2000)», en A. Di Vittorio (Coord.): *Historia económica de Europa. Siglos xv-xx*, Crítica, Barcelona. Concretamente, los tres epígrafes siguientes: 2.4. «Segunda guerra mundial y diseño del nuevo orden económico internacional»; 2.5. «Reconstrucción posbélica, división en bloques e integraciones regionales»; y, 2.6. «La emergencia del tercer mundo. La edad dorada», en las páginas 381-397.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Dos grandes obras, por extensión y calidad, aunque publicadas hace ya algún tiempo, son las de P. Léon, dir., (1978), *El nuevo siglo xx: 1947 a nuestros días. Historia económica y social del mundo*, vol. 6, Madrid, Zero Zyx-Encuentro, y la de C. M. Cipolla ed., (1978), *Historia económica de Europa*, Barcelona, Ariel, vols. 5 y 6. La obra dirigida por P. Léon tiene un enfoque muy amplio, temática y geográficamente. La presencia de los problemas políticos y sociales, junto al análisis de las cuestiones económicas, es digna de destacar. Igualmente, es muy interesante la atención prestada a grandes regiones del mundo y a países que, habitualmente, quedan fuera de los manuales. La obra dirigida por Carlo M. Cipolla está centrada en el ámbito europeo y su enfoque es fundamentalmente económico. La obra de H. Van der Wee (1986), *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Barcelona, Crítica, se corresponde casi plenamente, en

cuanto a la temática, la cronología y el espacio geográfico, con el título de este capítulo. De carácter más general, en lo que concierne a los temas tratados y a los estudios nacionales, es la obra de J. R. Díez Espinosa et al. (2000), *Historia del mundo actual. Desde 1945 hasta nuestros días*, Universidad de Valladolid, Valladolid (2ª edición revisada y ampliada).

También resulta muy atractiva la obra de M. Nouschi (1999), *Historia del siglo xx. Todos los mundos, el mundo*, Madrid, Cátedra, en una línea muy francesa de historia de las civilizaciones, con abundantes referencias al arte, la ciencia, la cultura o la tecnología. Las obras de D. H. Aldcroft (1997), *Historia de la economía europea (1914-1990)*, Barcelona, Crítica; G. Mammarella (1996), *Historia de Europa contemporánea desde 1945 hasta hoy*, Barcelona, Ariel y Vera Zamagni (2001), *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica, están centradas en el ámbito europeo. La de Aldcroft, con varias reediciones, tiene un valor reconocido; la de Mammarella es una historia general, excelente en la faceta política, y en la que los problemas económicos están bien tratados, y la de Zamagni es un modelo de concisión. Finalmente, la obra de R. Service (2000), *Historia de Rusia en el siglo xx*, Barcelona, Crítica, es una historia de la URSS, desde su nacimiento con el final del zarismo hasta su desintegración en la actualidad. Analiza de manera muy equilibrada los aspectos políticos, sociales y económicos, y lo hace de forma sintética en un texto relativamente breve, dada la amplitud del objeto de estudio.

9. LA ECONOMÍA MUNDIAL ENTRE 1973 Y EL SIGLO XXI: EL FINAL DEL CRECIMIENTO DORADO

JULIO SEGURA
Universidad Complutense de Madrid

9.1. INTRODUCCIÓN

Las décadas de 1950 y 1960 fueron un período de notable crecimiento de la producción, el empleo y el comercio mundiales, en un ambiente de estabilidad de precios, que propició avances en el proceso de convergencia real a nivel mundial[1] y que, en la mayoría de los países desarrollados —con la notable excepción de Estados Unidos—, permitieron consolidar sistemas de protección social y de acceso universal y gratuito, o fuertemente subvencionado, a ciertos bienes preferentes que, como la educación y la salud, tienen un importante componente redistribuidor de la riqueza, la igualdad de oportunidades y la mejora de la productividad.[2] Este panorama se vio bruscamente alterado en los primeros años de la década de 1970, en los que la economía mundial sufrió su peor crisis desde 1929.

La evolución económica mundial de las tres últimas décadas del siglo XX puede sintetizarse, avanzando explicaciones posteriores, en pocas palabras: con la única excepción de las economías asiáticas excluyendo la japonesa, los ritmos de crecimiento de la actividad, de la renta por habitante y de la productividad del trabajo fueron muy inferiores a los de las dos décadas precedentes; los niveles de desempleo aumentaron considerablemente y las tasas de inflación y los desequilibrios externos llegaron a alcanzar niveles desconocidos, invirtiéndose el proceso de convergencia real y ahondándose las diferencias entre países ricos y pobres.

1. En este contexto convergencia real implica reducción de las distancias relativas entre las rentas o PIB por habitante de los países comparados.

2. La excepción estadounidense responde a una opción estratégica, ya que Estados Unidos, por su nivel de renta por habitante, podía haber optado por la construcción de un estado del bienestar a la europea.

Esta evolución no es, sin embargo, lineal durante todo el período considerado. Entre la crisis iniciada con la explosión del precio del petróleo en los últimos meses de 1973 y finales de esa misma década, la economía mundial entra en una situación de estancamiento y fuerte aumento del paro con tasas de inflación desconocidas desde el final de la segunda guerra mundial y considerables déficit públicos, todo ello favorecido por políticas pasivas de adaptación a la crisis que trataron de posponer sus efectos. Entre 1979 —cuando se produce una nueva subida en el precio del petróleo— y mediados de la década de 1980 se produce la absorción definitiva de las crisis de 1973 y 1979, se moderan las tensiones inflacionistas y aunque los déficit públicos siguen siendo elevados, se sientan, al precio de un alto desempleo, las bases para la recuperación que se inicia en la segunda mitad de la década y dura hasta el final de la misma. La década de 1990, tras una corta pero intensa crisis inicial, trae consigo una apreciable mejora del crecimiento mundial y de los desequilibrios macroeconómicos, aunque con tasas de paro estabilizadas en niveles elevados, que, de nuevo, vuelven a truncarse a comienzos del siglo XXI, y que persiste hasta hoy día.

Comparado con las décadas precedentes, el período 1973-2002 se caracteriza, por tanto, por la reaparición de los ciclos económicos, por la existencia de tres crisis —de naturaleza muy distinta cada una de ellas— y por la pérdida de la dinámica de convergencia real mundial y la consolidación de una larga treintena de divergencia entre países ricos y pobres, aunque con un acercamiento de los países ricos entre sí, en lo que ha dado en llamarse una «convergencia de clubes».

Este comportamiento no afecta de igual forma a las distintas áreas económicas mundiales, y ni siquiera a todos los países de cada área, dada la baja sincronía entre sus ciclos y políticas económicas. Se tratará de señalar, en cada subperíodo, las diferencias fundamentales entre las distintas áreas, si bien el grueso de la exposición se referirá al núcleo de las economías avanzadas.

Existen también hitos y procesos singulares cuya importancia es difícil exagerar. Piénsese, por ejemplo, en la incorporación de los llamados «dragones asiáticos» —Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan— al conjunto de los países desarrollados; en el avance del proceso de integración de las economías europeas occidentales, que ha dado lugar a la creación de un bloque económico que constituye la segunda economía mundial y a la aparición de una moneda única para un conjunto de más de 300 millones de personas; en el colapso de las economías comunistas, la desaparición de la URSS y el consiguiente proceso de transición hacia economías de mercado; en la lenta pero imparable apertura de la economía China o en el proceso de internacionalización y liberalización de muchos mercados, comenzando por los monetarios y financieros. Todos ellos son fenómenos fundamentales para entender la economía del último tercio del siglo XX, y se tratarán de enmarcar en este capítulo.

Para ello, la estructura de este capítulo es la siguiente. En el epígrafe 9.2 se da cuenta de la evolución, para el conjunto del período, de algunos de los recursos fundamentales y, en particular, de la población y la energía. En el epígrafe 9.3 se describen las principales causas de la crisis de 1973. En el epígrafe 9.4 se analiza la evolución de la economía mundial en el período 1973-1992, que in-

cluye por tanto el desarrollo de la crisis iniciada a fines de 1973 con la explosión del precio del crudo, su repetición en 1979 y la recuperación en la segunda mitad de la década de 1980. En el epígrafe 9.5 se analiza el comportamiento de la economía mundial en el período 1992-2003 que constituye el último ciclo económico del siglo XX: la recuperación de la crisis de comienzos de la década de 1990 hasta la entrada en una nueva etapa de menor crecimiento económico, que llega hasta la actualidad. El epígrafe 9.6 es una sucinta descripción del período completo para el caso de la economía española y el epígrafe 9.7 apunta algunos elementos de reflexión para el lector derivados de la evolución económica analizada en el capítulo.

9.2. Población, energía y tecnología en el último tercio del siglo XX

La evolución de la población mundial

Como puede comprobarse en el cuadro 9.1, entre 1970 y 2000, la población mundial creció un 64 por 100 —a una tasa media del 1,5 por 100 anual— con una distribución geográfica muy desigual que oscila entre el mínimo del 11 por 100 en Europa y el moderado aumento en Norteamérica del 36 por 100, hasta la explosión demográfica africana que arroja un crecimiento del 235 por 100, situándose ligeramente por encima de la media Asia (71 por 100) y América Latina (82 por 100), y en la media Oceanía (62 por 100). Esta evolución es el resultado de dos fuerzas que operan en sentido opuesto.

En primer lugar, la disminución de las tasas de mortalidad tanto general como infantil. Esta disminución se ha debido a las importantes mejoras de los niveles de higiene pública, alimentación, educación y, sobre todo, a los avances técnicos en los medios de diagnosis y tratamiento de muchas enfermedades (instrumental de diagnóstico y tratamiento, vacunas, antibióticos de amplio espectro, etc.) y a la generalización en la mayor parte del mundo desarrollado de sistemas universales de servicios de salud. La disminución generalizada oculta, sin embargo, diferencias geográficas importantes, presentando África en la actualidad la mayor tasa de mortalidad total, que excede en dos tercios la media mundial, porque su nivel de renta no le permite acceder a determinados tratamientos —como en el caso del sida y diversas vacunas— y sus gobiernos no tienen sistemas nacionales de salud.

El segundo factor tras esta evolución de la población mundial es la disminución generalizada de las tasas de natalidad en el transcurso de las tres décadas, vinculada esencialmente a la incorporación de la mujer al trabajo y a la consiguiente mejora de los niveles de bienestar. Como cabía esperar, esta evolución, que tiene fuertes raíces no solo económicas sino también culturales, ha sido mucho más intensa en Europa y Norteamérica y, de nuevo, muy débil en África, cuya tasa de natalidad casi duplica la media mundial.

Las menores tasas de mortalidad han traído consigo un aumento significativo

CUADRO 9.1. POBLACIÓN *(millones)*, TASAS DE NATALIDAD Y MORTALIDAD *(tantos por mil)* Y DENSIDAD DE POBLACIÓN *(habitantes por km²)*

					2000-2005			
	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*Δ anual (%)*	*Tasa natalidad*	*Tasa mortalidad*	*Densidad población (2001)*
Mundo	3.697	4.434	5.264	6.073	1,2	21	9	45
África	357	470	622	798	2,2	37	15	27
América Latina	285	361	442	520	1,4	22	6	26
Norteamérica	232	256	284	316	1,0	14	8	15
Asia	2.148	2.632	3.168	3.680	1,3	20	8	117
Europa	656	692	721	728	–0,1	10	12	33
(E. occidental)	(166)	(170)	(176)	(184)	0,2	10	10	166
Oceanía	19	23	27	31	1,2	17	8	4

FUENTE: ONU (2001).

de la esperanza media de vida que, para los nacidos en el último lustro del siglo XX en los países desarrollados, se encuentra por encima de los setenta y cinco años para los varones y de los ochenta para las mujeres, disminuyendo en torno a los diez años para los países latinoamericanos y de Europa del Este.[3]

Por su parte, la combinación de menores tasas de mortalidad y de natalidad ha conducido a un significativo envejecimiento de la población que, como era de esperar y puede comprobarse en el cuadro 9.2, presenta de nuevo diferencias geográficas importantes: la población europea es la más envejecida, con los porcentajes de población de menores de quince años más bajos y los más altos de mayores de sesenta y cinco, con África en el extremo opuesto si bien por razones distintas. El alto porcentaje de población joven africana es el resultado de la combinación de las mayores tasas de mortalidad ampliamente compensadas por las de natalidad —con una diferencia de 22 puntos—, y el alto porcentaje de población mayor europeo se debe a la combinación de las menores tasas de natalidad que igualan a las de mortalidad. De nuevo, Asia se sitúa en los valores centrales.

Esta evolución de la población será un factor explicativo a tener en cuenta cuando, más adelante, se analice la evolución de la renta por habitante, de la disponibilidad de mano de obra y de los gastos sociales y su previsible evolución futura.

3. Para muchos países no se dispone de datos fiables sobre esperanza de vida: la mayoría de los países africanos, pero también, Argentina, China y muchos países asiáticos.

CUADRO 9.2. ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN 2001
(porcentajes)

	Edades			
	< 15	*15-64*	*> 65*	*Mujeres*
Mundo	29,8	63,2	7,0	50,3
África	42,5	54,3	3,2	49,8
América Latina	31,4	63,1	5,5	49,4
Norteamérica	21,4	66,3	12,3	49,2
Asia	30,0	64,0	6,0	51,0
Europa	17,2	67,9	15,0	48,2
(E. occidental)	(17,5)	(69,3)	(13,2)	(47,2)
Oceanía	25,7	64,5	9,8	50,2

FUENTE: ONU (2001).

Los recursos energéticos y su utilización

Entre 1973 y 2000 el mundo ha aumentado su consumo total de energía el 80 por 100. El factor fundamental es el ya comentado aumento de la población, pero también se ha producido una intensificación del uso de la energía que ha hecho crecer el consumo por habitante mundial el 14 por 100. De nuevo, como puede observarse en el cuadro 9.3, este comportamiento agregado esconde diferencias geográficas muy importantes.

Los mayores aumentos del consumo por habitante se han producido en las áreas más atrasadas en 1973 —el 87 por 100 en Asia, el 53 por 100 en América Latina, el 42 por 100 en África— aunque ello no ha cambiado el orden de intensidad de consumo energético en el mundo. Las zonas más desarrolladas siguen más que duplicando la media mundial, lideradas por Estados Unidos y seguidas de lejos por Europa y Japón, pero la brecha se ha cerrado en términos relativos porque si bien Japón ha aumentado su intensidad de utilización, Estados Unidos la ha reducido ligeramente y Europa en forma significativa.

La primera conclusión que cabe obtener de estos datos es que la actividad económica mundial es muy intensiva en energía, que la presión sobre los recursos energéticos ha crecido fuertemente en tres décadas de expansión moderada de la economía mundial y que seguirá creciendo a ritmos muy elevados si se tienen en cuenta las diferencias aún abismales entre el consumo por habitante de las áreas con mayor potencial de crecimiento a largo plazo y las economías más maduras.

La segunda conclusión es que, pese a los efectos de las crisis del petróleo de la década de 1970, el ahorro energético ha sido muy moderado. Sólo Europa, entre las zonas desarrolladas, ha reducido en forma apreciable sus necesidades energéticas por habitante —en un 16 por 100—, pero Estados Unidos apenas lo ha hecho en un raquítico 4 por 100 y Japón las ha aumentado en el 40 por 100. Este

comportamiento en el transcurso de tres décadas es el resultado de dos fuerzas distintas. Entre 1973 y 1985 la sustitución del petróleo por otras fuentes de energía primaria en las economías desarrolladas fue muy moderada, de forma que el ahorro energético se debió a la reducción del consumo por habitante, derivado de los menores niveles de actividad, derivados de la crisis. A partir de 1985, la sustitución del petróleo se intensifica, pero también aumenta el consumo por habitante como resultado del mayor crecimiento.

CUADRO 9.3. ENERGÍA
(tm equivalentes de petróleo y porcentajes)

		Consumo			
		Consumo por habitante	*Petróleo (%)*	*Gas (%)*	*Producción/Consumo (% producción)*
Mundo	1973	1,36	46,3	19,6	—
	2000	1,55	35,1	25,7	—
África	1973	0,24	43,6	11,5	73
	2000	0,34	36,3	19,2	58
Norteamérica	1973	7,88	45,4	32,5	–11
	2000	5,41	38,7	27,7	–16
(EE. UU.)	1973	(8,02)	(44,9)	(33,0)	(–16)
	2000	(7,73)	(36,5)	(27,7)	(–33)
América Latina	1973	0,58	56,4	22,1	11
	2000	0,89	48,2	28,6	41
Asia	1973	0,39	38,5	9,1	11
	2000	0,73	36,6	18,7	14
(Japón)	1973	(2,67)	(76,9)	(1,7)	(–1.015)
	2000	(3,73)	(42,9)	(15,2)	(–373)
Europa	1973	3,67	39,2	19,4	–14
	2000	3,09	36,0	29,2	–10

FUENTE: ONU (1975 y 2002).

El tercer rasgo destacable es que la diferencia entre productores y consumidores de energía ha generado desequilibrios muy importantes en el balance energético de las distintas áreas: Asia (excluido Japón), con un bajo consumo y alta capacidad de producción presenta excedentes importantes, seguida de América Latina y África. En el extremo opuesto, Japón depende totalmente de la importación de energía, Estados Unidos ha aumentado su dependencia[4] y Europa también sigue siendo deficitaria, aunque haya mejorado su posición relativa debido a la disminución de la intensidad de su consumo.

El último elemento a destacar es la sustitución del consumo de energías pri-

4. Conviene recordar que, a mediados del siglo XX, Estados Unidos era exportador neto de energía.

marias derivadas del petróleo por fuentes alternativas, entre las que destaca el gas. En el cuadro 9.3 puede constatarse una reducción superior al 10 por 100 en el peso relativo del petróleo y un aumento del consumo de gas del orden del 6 por 100. No obstante, esta sustitución se concentra en Japón y Estados Unidos, mientras que en Europa la sustitución es modesta y en Asia, si se excluye Japón, se produce una intensificación relativa del recurso al crudo como energía primaria.

Las mejoras tecnológicas

Existe un acuerdo generalizado en que la innovación y el progreso técnico constituyen un elemento fundamental en la capacidad de crecimiento potencial de la economía. En el período analizado se producen mejoras tecnológicas importantes, aunque a ritmo inferior al de décadas precedentes en las que los avances de la química industrial, la generalización del uso de la energía eléctrica o el desarrollo de la industria del automóvil, por citar sólo algunos ejemplos, tuvieron efectos muy importantes sobre la productividad.

No obstante, a partir de la década de 1970 es cuando se producen los desarrollos más significativos de las innovaciones en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), cuyos efectos económicos son difíciles de exagerar. Ello es así porque las TIC presentan rasgos diferenciales muy acusados respecto a olas innovadoras precedentes: economías de escala y de red, utilización por parte de todos los sectores productivos, efectos radicales sobre la organización y gestión de las empresas, y sobre los hábitos y comportamientos de los consumidores.

Las TIC, por una parte, permiten generalizar los procesos de producción informatizados que implican el uso de instrumentos de control automático en la producción de bienes y servicios, lo que aumenta la calidad de los mismos y reduce las necesidades de mano de obra no cualificada en los procesos productivos, aumentando su productividad. Además, posibilitan la prestación de muchos servicios sin requerir la presencia física de quienes los prestan, ahorrando tiempo y reduciendo costes. Por otra parte, se producen reducciones de costes relevantes en el transporte, lo que constituye un incentivo al desarrollo del comercio y, más importante aún, en las comunicaciones, lo que permitirá aumentar el tamaño de los mercados, modificar la estructura de servicios tradicionales como el comercio y facilitar el proceso de globalización de la economía mundial. Un desarrollo que resulta fundamental en el caso de los mercados financieros.

Por último, el desarrollo de estas tecnologías genera un cambio en el grado de cualificación de la demanda de trabajo, dando lugar a una sustitución de mano de obra no cualificada por cualificada, que exige la mejora de los niveles educativos y tiene efectos derivados importantes sobre la productividad del trabajo y, también, plantea problemas sociales de reconversión de la fuerza de trabajo.

9.3. Orígenes y causas de la crisis económica de 1973

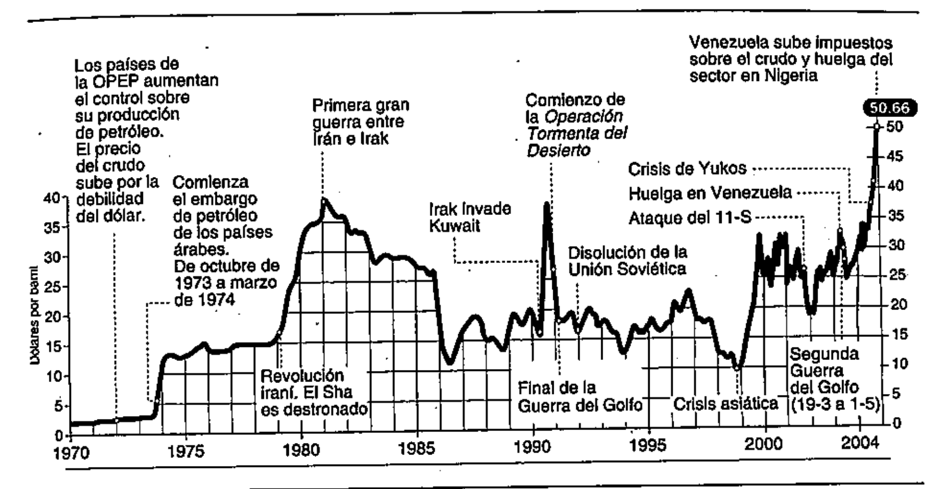
En 1973, tras dos décadas expansivas, la economía mundial estaba creciendo a un ritmo del 6 por 100, con tasas de inflación moderadas y sin desequilibrios presupuestarios significativos. A finales de año, tras la cuarta guerra árabe-israelí, el cártel constituido en 1960 por un grupo de países productores de petróleo, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), bruscamente más que decuplicó el precio del crudo que se había mantenido las dos décadas anteriores en niveles muy estables en torno a los 2-3 dólares por barril (véase el gráfico 9.1).

El fuerte encarecimiento del precio de un *input* no sustituible no sólo trajo consigo una ruptura drástica de la estructura de precios relativos de todos los bienes, cuya intensidad difícilmente podía ser absorbida con rapidez por los mercados, sino que dinamitó la estabilidad de precios prevaleciente, lo que, para las economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), supuso que las tasas de inflación anuales pasaran del entorno del 4 por 100 a la zona de dos dígitos. Además, los países importadores netos de crudo experimentaron fuertes déficit de sus balanzas de pagos que, en el caso de los países en desarrollo, trajeron consigo aumentos del endeudamiento externo y, en el de los desarrollados, provocaron un retroceso en la actividad productiva, dando lugar a una situación desconocida hasta entonces de estancamiento con inflación (que se bautizó como *estanflación*). Los índices de desempleo crecieron hasta niveles que no se recordaban desde el período de entreguerras y la productividad se redujo, planteando serias dudas sobre la capacidad de crecimiento a largo plazo de la economía mundial.

Es cierto que esta perturbación y sus efectos más inmediatos cambiaron en pocas semanas los fundamentos del crecimiento económico de las dos décadas precedentes, pero no es menos cierto que otros dos factores coadyuvaron a amplificar severamente sus efectos negativos en el transcurso de una década.

El primero, fue la pérdida de la disciplina financiera internacional o, expresado en otros términos, la crisis del sistema nacido en Bretton Woods. En el verano de 1971, Estados Unidos abandonó la relación fija entre el dólar y el oro. La razón de esta decisión se encuentra en el creciente desequilibrio exterior estadounidense. El déficit de la cuenta de capital de Estados Unidos, por ser exportador neto de capital, se había visto más que compensado previamente por el superávit comercial basado tanto en la mayor productividad de su industria como en el fuerte crecimiento de las importaciones mundiales. Pero durante la década de 1960, las economías de los países desarrollados fueron recortando progresivamente la brecha de competitividad respecto a Estados Unidos tanto por sus avances relativos en productividad, como por los problemas inflacionistas internos de Estados Unidos derivados de las políticas fuertemente expansivas adoptadas desde mediados de la década de 1960; de hecho Estados Unidos experimentó por vez primera déficit comercial en 1968, que se consolidó a partir

GRÁFICO 9.1. PRECIO DEL PETRÓLEO BRENT Y ACONTECIMIENTOS POLÍTICOS (1970-2004)



FUENTES: El País, Administración de Información Energética de Estados Unidos.

de 1971. Y este efecto se vio reforzado por el mantenimiento de las exportaciones de capital, ciertos movimientos especulativos de capital y por los crecientes gastos militares generados tanto por la guerra de Vietnam como por la carrera armamentista.

Desde los acuerdos de Bretton Woods, la liquidez internacional estaba formada por las reservas de oro y dólares y los préstamos que en su caso concediera el Fondo Monetario Internacional (FMI). La producción mundial de oro con fines monetarios crecía a ritmos muy modestos; la disponibilidad de dólares en manos de no residentes en Estados Unidos dependía de las exportaciones de capital de este país, habida cuenta de su superávit comercial y, por último, los préstamos del FMI se concedían sólo a países con problemas coyunturales —no estructurales— de balanza de pagos y exigían a cambio que los mismos pusiesen en marcha procesos de ajuste que implicaban planes de estabilización de la actividad y reducción de la inflación.

El déficit exterior estadounidense y la pérdida de la relación fija entre oro y dólar provocaron que la liquidez internacional comenzara a crecer a ritmos altos y, sobre todo, no controlables, desapareciendo el ancla nominal mundial para la estabilidad de precios de las décadas de crecimiento dorado. Estados Unidos, el Reino Unido y Japón optaron por un sistema de tipos de cambio libres y la República Federal Alemana y Francia trataron de mantener una zona de estabilidad cambiaria interna mediante un acuerdo —precursor del futuro Sistema Monetario Europeo (SME) de 1979— según el cual las monedas de los países miembros debían mantenerse dentro de unas bandas de fluctuación del 2,25 por 100 respecto a sus paridades centrales (la llamada «serpiente monetaria»). Pero el orden monetario

internacional había pasado a ser otro. La flotación de los tipos de cambio favoreció los movimientos especulativos de capital en los mercados cambiarios y, como ejemplos de episodios críticos, en febrero de 1973 el dólar se devaluó un 10 por 100 y durante la primera mitad de marzo los mercados de divisas estuvieron cerrados.

El otro factor explicativo de la crisis de 1973 —aparte de la subida del precio del crudo y la ruptura de la disciplina monetaria internacional— es de carácter más político. Las economías desarrolladas habían tenido éxito en la década de 1960 al alcanzar situaciones de alto crecimiento, pleno empleo[5] y estabilidad de precios sobre la base de un acuerdo político muy amplio que se basaba en dos pilares. El primero, el consenso entre los partidos socialdemócratas y conservadores de consolidación de una red de protección social y de mantenimiento de un considerable gasto público en infraestructuras y sistemas educativos y sanitarios. El segundo, el acuerdo entre sindicatos y patronales de que un comportamiento moderado de los costes laborales permitía una mayor inversión y aumento del potencial de crecimiento, de forma que era beneficioso para todos diferir los aumentos salariales si ello implicaba mayor inversión y protección social.

El acuerdo sobre esta estrategia comenzó a debilitarse a finales de la década de 1960 cuando se consideró que el pleno empleo estaba ya conseguido y, además, garantizado, por lo que los incentivos a admitir concesiones salariales y a reinvertir los beneficios a cambio de un mayor crecimiento futuro se debilitaron. Por otra parte, la creciente movilidad del capital sembró entre los trabajadores serias dudas de que los sacrificios salariales encaminados a mejorar la productividad y sus rentas futuras no se vieran truncados porque resultara más rentable invertir en otros países con cuyos costes laborales, directos e indirectos, no podían competir.

En este marco político institucional caracterizado por la ruptura de la disciplina monetaria y financiera internacional y por el fin del consenso entre fuerzas políticas y agentes sociales sobre la consolidación del Estado del bienestar y la moderación salarial, es en el que va a tener lugar la subida en espiral del precio del petróleo.

5. Salvo Estados Unidos, cuyas tasas medias de paro en 1960-1973 duplicaron a las de las economías europeas occidentales.

9.4. La economía mundial entre 1973 y 1992: Crisis, ciclos y divergencia en un mundo heterogéneo

Actividad económica y cambios estructurales

En 1973 se inicia, como puede comprobarse en el cuadro 9.4, un largo período de lento crecimiento económico del que sólo se salvan las economías asiáticas. África y América Latina reducen sus ritmos de crecimiento casi a la mitad de los experimentados en las dos décadas precedentes, con un aumento muy modesto de la renta por habitante —y un estancamiento de la productividad del trabajo— en América Latina que, en el caso africano, se convierte en negativo por la fuerte expansión demográfica. Europa occidental reduce su crecimiento en más del 50 por 100, pero la fuerte caída de la tasa de natalidad le permite mantener una dinámica apreciable de su renta por habitante, que crece menos en los países del sur europeo pese a sus mayores crecimientos de PIB y productividad por el mayor aumento de la población. En ambas zonas europeas los avances de la productividad del trabajo son los mayores del mundo —con la excepción de Asia— pero, en todo caso, lo hacen a un ritmo mucho más lento que años atrás.

Estados Unidos también sufre una flexión significativa en su crecimiento, si bien más moderada, recortando en un tercio el ritmo expansivo alcanzado en las dos décadas precedentes, y experimenta un muy modesto crecimiento de la productividad del trabajo.

Cuadro 9.4. PIB, PIB por habitante, población y productividad
(porcentaje de crecimiento anual)

	P I B		*PIB por habitante*		*Población*		*Productividad(*) Trabajo*	
	1950-1973	1973-1992	1950-1973	1973-1992	1950-1973	1973-1992	1973	1973-1992
África	4,5	2,6	1,8	–0,4	2,7	3,0	—	—
Asia	5,2	5,7	2,6	3,6	2,3	1,9	2,9	3,4
(Japón)	(9,2)	(3,8)	(8,0)	(3,0)	(1,1)	(0,7)	(7,7)	(3,1)
(China)	(5,1)	(6,7)	(2,9)	(5,2)	(2,1)	(1,5)	(2,1)	(4,1)
Europa occ.	4,6	2,0	3,8	1,7	0,8	0,3	4,7	2,2
Europa Sur	5,8	3,0	4,8	1,0	0,9	1,0	5,8	3,0
Europa Este	5,0	–0,4	4,0	–0,8	1,0	0,4	4,6	0,1
América Latina	5,2	2,7	3,4	0,6	2,8	2,2	3,3	0,3
Estados Unidos	3,9	2,5	2,4	1,3	1,4	1,0	2,7	1,1

(*) PIB/hora trabajada.
Fuente: Maddison (1995).

Los países del Este europeo sufren un desplome económico en el período: su nivel de PIB en 1992 es menor que en 1973 y la renta por habitante se reduce en casi un tercio pese al moderado aumento de la población, estancándose la productividad del trabajo.

Solamente Asia se expande a ritmos superiores a los de las décadas de crecimiento dorado, con mejoras muy significativas tanto de su PIB por habitante como de la productividad del trabajo. Si se tiene en cuenta que Japón pasa de crecer en 1950-1973 a tasas superiores al 9 por 100 a hacerlo por debajo del 4 por 100, es claro que la expansión asiática se debe fundamentalmente a China y a los nuevos dragones asiáticos, en particular, Corea y Taiwan.

Todo este proceso lleva consigo importantes cambios en la composición de la actividad productiva y en el empleo a escala mundial. En el cuadro 9.5 aparecen las modificaciones en la estructura sectorial del valor añadido en las grandes áreas económicas y la composición sectorial del empleo en 1992.[6]

Como puede observarse, la agricultura reduce en el mundo su peso relativo prácticamente a la mitad, proceso generalizado, excepto en Oriente Medio y los países norteafricanos, y liderado por las economías más desarrolladas que pierden ventajas comparativas en actividades muy intensivas en mano de obra por los niveles de sus costes laborales.

También la industria adelgaza. Las economías avanzadas pierden rápidamente con la crisis del crudo ventajas de costes en aquellas actividades que habían constituido el núcleo de la expansión económica de la posguerra, la industria pesada y la química, cuyas tecnologías de producción en masa no son muy complejas y que son muy intensivas en el uso de energía. Estas actividades cambian su localización dirigiéndose hacia Asia —excluido Japón que sigue la pauta desarrollada— que aumenta así el peso relativo de la industria en torno a los 3-4 puntos porcentuales (pp), lo que le permite, entre otras cosas, facilitar la absorción de la población rural que emigra hacia los centros urbanos.

Como es obvio, el beneficiado del proceso es el sector terciario, cuya participación en el valor añadido gana 8 pp con una distribución geográfica muy desigual: 12 pp en Estados Unidos y Japón, 9 pp en China y porcentajes progresivamente menores en Europa occidental, América Latina y el este de Asia y el Pacífico. Estos cambios agregados ocultan, sin embargo, modificaciones sustanciales del tipo de servicios que se desarrollan en cada economía. La expansión de los servicios está más ligada a la industria y los servicios personales en las zonas en que la primera gana peso relativo en la estructura de la producción y más relacionada con los servicios a empresas, financieros, de comunicaciones e información, en los países desarrollados.

La estructura del valor añadido, cuando se pone en relación con la del empleo, permite comprobar que en 1992 casi la mitad del empleo mundial estaba dedicada a actividades primarias que aportaban el 5 por 100 del producto total, mientras que el tercio del empleo que trabajaba en los servicios generaba el 60 por 100 del valor añadido mundial. Por tanto, en 1992, aún quedaban en los países menos desa-

6. No existen datos para esta última variable y áreas en 1973.

CUADRO 9.5. COMPOSICIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y DEL EMPLEO POR GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD *(porcentajes)*

	VA 1973			*VA 1992*			*Empleo 1992*		
	A	*I*	*S*	*A*	*I*	*S*	*A*	*I*	*S*
Mundo	9	39	52	5	34	60	42	24	34
Europa occidental	6	41	54	3	34	62	8	32	60
Estados Unidos	5	34	61	2	26	73	3	24	73
Japón	6	45	50	2	36	62	6	34	59
China	33	43	24	20	47	33	51	20	10*
América Latina	14	37	49	8	36	56	19	24	57
Asia este y Pacífico	33	37	30	22	40	38	52	19	14*
Asia sur	39	24	38	30	26	44	65	13	22

FUENTE: Banco Mundial (1992).
LEYENDA: A = agricultura; I = industria; S = servicios.
* Las cifras de empleo no suman 100 por la existencia de «trabajadores sin clasificar».

rrollados excedentes importantes de mano de obra agrícola susceptibles de ser transferidos a la industria y los servicios —concentrados en China y en el este y sur asiáticos— con el consiguiente potencial de aumento de su productividad.

Es importante insistir en que el panorama descrito de débil crecimiento, fuertes desequilibrios de precios y balanzas de pagos y grandes cambios en la localización y estructura de la producción y empleo mundiales, no sólo constituye una situación mucho menos dinámica que la de las dos décadas precedentes, sino que vino además acompañada de tres fenómenos que parecían definitivamente erradicados del funcionamiento de las economías, al menos de las más avanzadas.

En primer lugar, la reaparición de crisis periódicas y, por lo tanto, de un patrón de crecimiento cíclico, frente al crecimiento tendencial precedente:[7] la superación de la crisis originada por la explosión de los precios del crudo en 1973 —y repetida en 1979— ocupa, dependiendo de las áreas, hasta la mitad de la siguiente década, en la que la mayor parte de la economía mundial experimenta una recuperación apreciable de la actividad que, de nuevo, se ve truncada a comienzos de la década de 1990 por una recesión corta, pero intensa, que comienza a superarse en 1994. Patrón cíclico que se repetirá con el inicio de una nueva etapa de crecimiento lento a comienzos del siglo XXI.

En segundo lugar, se producen episodios frecuentes de inestabilidad financiera y monetaria, que se repetirán en la última década del siglo XX: en 1982 América Latina, en 1992 el SME —con el abandono de la libra esterlina y la lira

7. Que llevó a Martin Bronfenbrenner a proclamar en 1963 el final de los ciclos económicos. Una visión optimista que reaparecería en la segunda mitad de la década de 1990 de la mano de la llamada «nueva economía» —véase más adelante, epígrafe 9.5— y que, de nuevo, la tozuda realidad se encargaría de desbaratar.

CUADRO 9.6. EL INICIO DE LA CRISIS EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS
(porcentajes)

	Crecimiento PIB		*Inflación anual*		*Déficit público / PIB*		*Tipo interés*		*Tasa paro*	
	1973	*1975*	*1973*	*1975*	*1973*	*1975*	*1972*	*1975*	*1973*	*1975*
Estados Unidos	5,8	–0,3	5,5	8,1	–0,2	–5,2	4,5	6,0	4,9	8,5
Japón	8,0	3,1	11,1	11,3	0,5	–2,8	4,25	6,5	1,3	1,9
Alemania	4,8	–1,3	6,5	6,0	1,2	–5,6	4,0	6,0	0,8	3,3
Francia	5,4	–0,3	7,4	11,8	0,6	–2,3	7,5	8,0	2,7	4,0
Reino Unido	7,3	–0,7	8,5	23,3	–2,7	–4,6	6,8	10,6	2,2	3,2

FUENTE: *European Economy* (2000).

del mismo—,[8] de nuevo México a mediados de la década de 1990 y, a finales de la década, en el sudeste asiático en una crisis que contagia también a Rusia, Brasil y Argentina.

En tercer lugar, y no menos importante, la divergencia real entre áreas económicas. El largo período de convergencia en los niveles de renta por habitante y acortamiento de diferencias entre países pobres y ricos da paso a una divergencia sostenida y apreciable, más provocada por el magro crecimiento de los países pobres que por los buenos resultados de las economías más desarrolladas, cuyos registros son débiles. Sin embargo, si se analizan por separado las economías ricas y las pobres, se observa un proceso de convergencia dentro de cada grupo, lo que implica que los países más ricos han configurado una especie de club privilegiado dentro del cual la renta por habitante tiende a homogeneizarse.

Las políticas económicas ante la crisis: la acomodación inicial y la nueva política económica de la década de 1980

Resulta difícil exagerar la dureza del cambio iniciado en 1973. El cuadro 9.6 presenta, a modo de ejemplo, el comportamiento de algunas variables económicas significativas en cinco países desarrollados entre 1973 y 1975, que permiten cuantificar los principales efectos de los dos primeros años de la crisis.

El PIB, por primera vez desde el final de la segunda guerra mundial, disminuyó en términos absolutos, excepto en Japón, cuyo crecimiento se redujo sin embargo casi a la tercera parte del experimentado en 1973; la inflación duplicó su ritmo de crecimiento;[9] los tipos de interés nominales y las tasas de

8. Al que no volvería hasta 1996.

9. Y, en algunas economías, alcanzó cotas espectaculares: China el 40 por 100, la OPEP el 29 por 100 y la tasa media mundial se situó en el 14 por 100.

paro crecieron con fuerza —y lo harían en mayor medida en los años venideros. Los países importadores de crudo comenzaron a experimentar desequilibrios en sus balanzas de pagos,[10] lo que, en un mundo sin controles de cambios, favoreció los movimientos especulativos de capital, amplificando los desajustes financieros.

Los gobiernos, en general, trataron en un principio de paliar los efectos de una traslación inmediata de la crisis a los mercados y rentas reales y adoptaron una política acomodante, postergando el ajuste. Aunque fueron sensibles a los problemas de la inflación y los déficit públicos, trataron de apuntalar los sectores industriales más afectados por el aumento del precio del crudo, lo que, unido a la acción de los estabilizadores automáticos (aumento de transferencias y reducciones de la recaudación), hizo aparecer fuertes desequilibrios presupuestarios, reforzados por el importante aumento del servicio de la deuda derivado del alza de los tipos de interés nominales. El presupuesto de los países desarrollados arrojaba en 1973, por media, déficit muy reducidos: Estados Unidos tenía sus cuentas públicas equilibradas, Francia, Alemania y Japón presentaban superávit y sólo el Reino Unido registraba un déficit de cierta consideración. Dos años más tarde el déficit de Estados Unidos y Alemania superaba el 5 por 100, el del Reino Unido casi lo alcanzaba y el de Japón rozaba el 3 por 100.

La segunda mitad de la década se caracterizó también por políticas monetarias laxas, con aumentos importantes de la oferta monetaria para acomodar la creciente inflación y tipos de interés reales negativos, hasta finales de la década. Los sindicatos siguieron negociando salarios que implicaban recuperar con creces la inflación sufrida y, pese a la introducción en algunos países de controles de precios y salarios, se produjo una espiral precios-salarios en paralelo al aumento del paro.

Parece claro que la causa fundamental de esta situación de estancamiento con paro creciente se debió al tipo de política económica acomodante descrito. Los gobiernos no optaron por el tratamiento de choque, que habría exigido aceptar que el aumento del precio del crudo implicaba una disminución de la renta real de los importadores de petróleo y la pérdida de beneficios y empleo en los sectores más intensivos en el uso de energía, lo que habría implicado una política monetaria restrictiva y menores déficit públicos. Posiblemente el coste político de esta estrategia, el hecho de que la crisis afectaba a actividades que habían constituido el núcleo de la fuerte expansión industrial de las décadas precedentes y a regiones que se encontraban entre las más prósperas del mundo desarrollado y, también, la incapacidad inicial para hacer frente a una situación desconocida, explican la política económica acomodante.

Pero, al mismo tiempo, la constatación de que la inflación y los crecientes déficit eran problemas de primera magnitud hizo que, pese a la caída de la actividad

10. Como ejemplo de los desajustes en el comercio internacional baste recordar que el deflactor de las importaciones de los países del cuadro 9.6, que en 1972 se encontraba entre el 7,1 por 100 de Estados Unidos y el –4,6 por 100 de Japón, pasó en 1974 a situarse entre el 64,1 por 100 japonés y el 24,2 por 100 alemán.

y el aumento del desempleo, no se implementaran políticas de demanda activas orientadas a mejorar la productividad, lo que, sin lugar a dudas, reforzó los efectos negativos sobre la renta real y el empleo.

Cuando en 1979 se produjo una segunda subida del precio del crudo, la lección estaba aprendida y la reacción de los gobiernos de los países desarrollados fue muy distinta. Los resultados económicos de las políticas adaptativas descritas condujeron a que tanto las autoridades como los agentes económicos perdieran confianza en la capacidad del sector público para influir eficazmente sobre el crecimiento de las economías y el control de la inflación y los déficit presupuestario y exterior emergieron como los objetivos centrales de la nueva política económica.

Existían motivos razonables para la desconfianza, basados, en buena medida, en la acumulación de rigideces y en la perturbación del sistema de incentivos derivada de la expansión del sector público en las décadas de crecimiento dorado y en los malos resultados de la política de acomodación seguida para tratar de hacer frente a la crisis a partir de 1973.

Por una parte, en las décadas anteriores, el gasto público había crecido con fuerza (véase la figura 9.2). Esto había permitido financiar la construcción de infraestructuras y de redes de protección social, con efectos muy positivos sobre la productividad y el mantenimiento del pacto social entre socialdemócratas, conservadores, patronales y sindicatos. Pero un gasto público que se aproximaba al 50 por 100 del PIB exigía impuestos elevados que la población empezaba a considerar excesivos a medida que los beneficios sociales crecían más lentamente, los niveles de renta familiar eran mayores y la cuantía de la redistribución de la renta inter e intrageneracional alcanzaba cotas muy altas. Esta percepción comenzó a minar la legitimación social de unas estructuras fiscales con fuerte progresividad y acabó por provocar lo que, de forma gráfica, se bautizó como la «revuelta fiscal» de la década de 1970.

En segundo lugar, los déficit públicos no habían planteado problemas agudos de financiación en una etapa de crecimiento sostenido próximo al potencial y de tipos de interés reducidos. Pero con el cambio que supuso el inicio de la crisis y la caída del ritmo de expansión de la actividad, la detracción de recursos que implicaban los déficit competía directamente con las necesidades de financiación del sector privado y los crecientes tipos de interés aumentaban significativamente el coste de la deuda.[11] En estas condiciones, la política monetaria se subordinaba a la financiación de los déficit y esto implicaba que, si la inflación era a largo plazo un fenómeno monetario, la política monetaria no sólo resultaba inútil, sino perjudicial, como instrumento de lucha contra la inflación.

En tercer lugar, la brutal distorsión de los precios relativos provocada por el encarecimiento del crudo, sólo podía ser absorbida por mercados muy flexibles que tradujeran con rapidez las modificaciones de precios en cambios en las cantidades. Pero los mercados presentaban muchas rigideces. No sólo los mercados

11. Por ejemplo, en 1975, de los déficit señalados en el cuadro 9.6, el pago por intereses representaba en Estados Unidos 2,4 pp del PIB; en Japón 1,2; en Alemania 1,4; en Francia 1,1 y en el Reino Unido 4,0.

de trabajo, algo explicable en términos del acuerdo social preexistente tantas veces mencionado, sino también se encontraban intervenidos y regulados de una u otra forma muchos otros mercados. En los mercados de capitales subsistían muchas restricciones. Numerosas actividades productivas, con elementos de monopolio natural, tales como la energía, las telecomunicaciones o el transporte, estaban regulados en tarifas e inversión y, con frecuencia eran liderados por empresas públicas.[12] Pero el sector público también había aumentado su presencia en actividades industriales tradicionales como la minería del carbón, la construcción naval y, en general, los sectores más afectados por la crisis. Esta presencia pública, directa e indirecta, presentaba diferencias entre países, con Estados Unidos en el extremo de menor intervención y Japón en el opuesto, pero en lo esencial la crisis puso de manifiesto que los mercados no eran capaces de absorber los efectos de una perturbación de oferta muy fuerte.

Por su parte, el análisis económico había aportado abundante evidencia de que el grado de sustituibilidad entre la inflación y el paro era mucho más débil del detectado en las décadas precedentes, por lo que las políticas discrecionales de demanda tenían efectos muy limitados, cuando no negativos, sobre el crecimiento y el empleo de equilibrio a largo plazo y no se podía, por tanto, a cambio de una cierta inflación mejorar los niveles de empleo, que tendían a situarse en el nivel de la llamada «tasa natural» determinada exclusivamente por factores de tipo real.

El análisis crítico de la actuación del sector público resumido en los párrafos anteriores llevó a economistas y gobiernos al convencimiento de que puesto que las políticas de demanda —monetaria y fiscal— tenían a largo plazo, en el mejor de los casos, efectos inapreciables y difíciles de predecir, el objetivo de la política económica debería concentrarse en favorecer el funcionamiento eficiente de los mercados y crear las condiciones de estabilidad que favorecieran el crecimiento sostenido de la economía. Esto trajo consigo que, frente a la política económica activa y discrecional de las décadas de 1950 y 1960, y la acomodante de la década de 1970, la nueva ortodoxia se apoyara en dos pilares: primero, las políticas de demanda debían perseguir como objetivo fundamental la estabilidad, ser neutrales y sustituir la discrecionalidad por reglas de comportamiento estrictas y conocidas por los agentes que, de esta forma, verían reducida su incertidumbre y podrían incorporarlas en sus decisiones económicas. Y, segundo, la influencia del sector público en los procesos de asignación de recursos debía instrumentarse mediante un adecuado sistema de incentivos y no por medio de la intervención directa en los procesos productivos, dando mayor protagonismo a los mercados y eliminando en lo posible los obstáculos para su funcionamiento flexible. Lo primero implicaría cambios importantes en el diseño de las políticas monetaria y fiscal y lo segundo tendría su reflejo en los procesos de privatización, liberalización y cambio regulatorio.

12. Piénsese, por ejemplo, en las compañías de bandera en el transporte aéreo, en los monopolios telefónicos nacionales o en las empresas públicas eléctricas.

La nueva orientación de las políticas de demanda

El cambio más sustantivo del período tuvo lugar en el ámbito de la política monetaria cuyo objetivo principal, si no único, pasó a ser el control de la inflación, lo que entrañó la sustitución de la discrecionalidad por una regla que, en su versión más extrema, rezaba que los bancos centrales debían aumentar la liquidez a una tasa que fuera la suma del ritmo de crecimiento real del PIB y de la tasa de inflación deseable, lo que implicaba subidas (bajadas) del tipo de interés de intervención si la liquidez crecía más deprisa (despacio) que el objetivo.

Esta estrategia de controlar un agregado monetario (la liquidez) como objetivo indirecto para lograr controlar la inflación comenzó a ser implementada a mediados de la década de 1970 por las principales autoridades monetarias mundiales: Alemania, Canadá y Suecia en 1975, Estados Unidos en 1976, Francia en 1977, Japón y España en 1978, el Reino Unido en 1979.[13] Pero no empezó a surtir efecto hasta entrada la década de 1980, después de que los gobiernos decidieran adoptar una política de choque que absorbiera rápidamente los efectos reales de la nueva subida de precios del crudo de 1979, y a medida que los bancos centrales fueron reduciendo su dependencia de la monetización directa o indirecta de los déficit públicos.

La nueva estrategia reglada, con independencia de que mejorara la credibilidad de las autoridades monetarias, tuvo inicialmente un éxito moderado en términos de inflación, en parte por el largo desfase entre las decisiones de política monetaria y sus plenos efectos reales y, en parte, porque los déficit públicos siguieron siendo cuantiosos durante la década de 1980.[14] No obstante, los tipos de interés reales negativos de finales de la década de 1970 se tornaron significativamente positivos a comienzos de 1980. En Europa occidental la inflación se mantuvo en dos dígitos hasta 1982, cayendo luego hasta el final del período a la zona del 3,5-4,5 por 100; en Estados Unidos la inflación flexionó más rápidamente y se mantuvo, en promedio, en torno a 3 pp por debajo de la europea; y en Japón, cayó con mayor rapidez aún hasta situarse en el 2 por 100 al final del período. Este resultado, sin embargo, no es íntegramente achacable a la nueva orientación de la política monetaria, porque el precio del crudo, tras alcanzar un máximo de 36 dólares por barril a comienzos de 1981 cayó hasta los 11 dólares en 1986, los precios de las materias primas disminuyeron hasta 1987 y los sindicatos europeos, afectados por el fuerte repunte del paro, comenzaron desde 1982 a negociar subi-

13. La definición de la liquidez, es decir, del agregado monetario controlado por el banco central, variaba entre países, desde el agregado más estricto (la base monetaria en el caso alemán) hasta el más amplio (la oferta monetaria M3 en el caso español, que fue posteriormente el agregado elegido por el Banco Central Europeo y que incluye: efectivo en circulación, depósitos a la vista, a plazo inferior a dos años y disponibles con preaviso de hasta tres meses, cesiones temporales, participaciones en fondos de mercado monetario e instrumentos del mercado monetario y valores distintos de las acciones emitidos hasta dos años).

14. Con la excepción de Japón que entró en superávit en 1987 y el Reino Unido que lo redujo con intensidad, arrojando superávit en 1988 y 1989.

das salariales más acordes con la coyuntura. Y tampoco es ajeno al resultado el hecho de que la internacionalización de los mercados financieros y de divisas castigara severamente a los países que no aplicaban políticas ortodoxas.[15]

En todo caso, esta estrategia monetaria fue erosionándose de forma progresiva en el transcurso de la década de 1980. La liberalización de los mercados de capital, la desintermediación financiera y la aplicación de las nuevas tecnologías de la información, ampliaron enormemente la gama de activos sustitutos muy próximos del dinero, de forma tal que la «liquidez» de una economía no podía ser representada por agregados pequeños como, por ejemplo, la base monetaria. En el caso de la Unión Europea (UE), este problema se vio agudizado por la creación en 1979 del SME, que implicaba en la práctica un sistema de tipos de cambio fijos entre sus miembros al imponer la restricción de que no se desviaran de la paridad central en más de un 2,25 por 100. Una situación que en 1992 provocó la crisis ya mencionada del SME con el abandono del mismo de la lira y la libra esterlina, lo que indujo, un año más tarde, a que se ampliara el límite de desviación permitido a los tipos de cambio hasta el 15 por 100.

Ello condujo, en primera instancia, a que los bancos centrales fueran progresivamente ampliando la definición del agregado monetario de referencia, pero al coste de su menor controlabilidad y consiguiente pérdida de eficacia hasta que, a finales del período, los bancos centrales más innovadores sustituyeron la estrategia de control de un agregado monetario por la definición directa de objetivos de inflación, pasando a tomar sus decisiones sobre tipos de interés de intervención en función de un conjunto muy amplio de información económica —y no sólo de si el crecimiento de la liquidez se desviaba o no de su senda objetivo. Nueva Zelanda en 1990, Canadá en 1991 y el Reino Unido en 1992 iniciaron este camino que, en años posteriores, sería seguido por todos los bancos centrales de los países desarrollados con la única excepción relevante del Bundesbank alemán.

Por su parte, las políticas fiscal y de redistribución de la renta también experimentan cambios en su diseño teórico que, sin embargo, no tendrán efectos prácticos desde el punto de vista del déficit hasta entrada la década de 1990. El cambio esencial en la fiscalidad fue la tendencia a dar mayor peso a la eficiencia frente a la equidad basada en un fuerte peso de los impuestos directos con escalas progresivas. Esto se tradujo, desde comienzos de la década de 1980, en reformas fiscales basadas en tres principios: reducir los incentivos perversos de la imposición directa anterior, potenciar el principio de equidad horizontal —tratar igual a los iguales— en detrimento de la vertical —tratar de forma diferente a los distintos— y simplificar administrativamente el impuesto. Principios cuya plasmación práctica fue la reducción de los tramos impositivos y de los tipos marginales máximos en el impuesto sobre la renta, la reducción de los tratamientos preferenciales e incentivos fiscales, la ampliación y mejor definición de las bases imponibles y el aumento del peso relativo del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

15. El ejemplo más paradigmático es el intento francés de implementar una política expansiva en 1981-1982, que acabó en un rotundo fracaso.

Pese a que las reformas extensivas de la imposición perseguían entre sus objetivos reducir la presión fiscal, el resultado global fue un aumento de la misma en casi todos los países de la OCDE que, de media, aumentaron el peso de los ingresos tributarios en el PIB en 3,8 pp entre 1980 y 1996, efecto provocado, en parte, por la ampliación de las bases fiscales y, en parte, por las mejoras en el grado de cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Estas reformas eliminaron ciertas distorsiones y mejoraron el trato entre iguales, pero al coste de disminuir el carácter redistribuidor de la imposición directa, lo que implicó que la redistribución de la renta pasase a depender casi exclusivamente de los programas de gasto. Esto, habida cuenta de los problemas de sostenibilidad financiera de los programas de protección social en economías con una población envejecida y altos niveles de desempleo, como son las de Europa occidental, y a la tendencia en la década de 1990 a las reducciones impositivas, plantea serios problemas sobre el futuro del Estado del bienestar.

Las políticas estructurales de oferta

El nuevo papel asignado a las políticas de demanda de velar por el mantenimiento de las condiciones de estabilidad globales que facilitasen la adaptación de las economías a coyunturas más lábiles; la costosa comprobación —principalmente en el mercado de trabajo— de que la intervención pública en varios casos había generado rigideces que dificultaban el funcionamiento eficiente de los mercados, y el menor optimismo respecto a la capacidad del sector público para corregir fallos de mercado, son los factores que se encuentran tras la drástica revisión de las políticas públicas regulatorias y de asignación de recursos que se produjo en la década de 1980.

La idea central consistía en reducir la excesiva intervención y regulación característica de décadas anteriores —reforzada en algunos aspectos por la estrategia inicial de adaptación a la crisis de 1973 ya comentada—, lo que se plasmó en la aceptación generalizada del principio de subsidiariedad: el sector público sólo debe hacer aquello que demuestre hacer mejor que la iniciativa privada.

La primera plasmación práctica de este principio fue el proceso de liberalización de mercados que, en muchos casos, pasaron a ser de ámbito mundial. La reducción de barreras arancelarias y otros obstáculos al comercio mundial iniciada en la ronda del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT) de 1986,[16] los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) tras su creación en la Ronda Uruguay del GATT, los avances en la construcción de áreas supranacionales como la UE, las reformas de los mercados de trabajo, la liberalización de los mercados de capitales y de divisas son ejemplos significativos de este proceso.

El segundo efecto fue el cambio en las políticas regulatorias. Frente a la re-

16. Que se firmó en 1994.

gulación minuciosa y la proliferación de toscos instrumentos de intervención cuantitativa que interferían en el funcionamiento de los mercados, las nuevas prácticas regulatorias se fueron haciendo más sensibles a generar incentivos compatibles con un comportamiento eficiente de los mercados. El caso más extremo es el mundo financiero, del que terminaron desapareciendo progresivamente los controles cuantitativos, los coeficientes obligatorios de inversión, el uso de los coeficientes de caja como instrumento de política monetaria, el redescuento y un largo etcétera, quedando como instrumento básico para implementar la política monetaria las operaciones de mercado abierto.[17]

El tercer resultado de las nuevas políticas de oferta fue el intenso proceso de privatización de empresas públicas[18] —que se continúa en la década de 1990— y que condujo en Europa occidental a la desaparición de las compañías aéreas de bandera, de los monopolios públicos de telecomunicaciones y electricidad y, en algunos casos, de correos y transporte urbano; al práctico abandono de la iniciativa pública en sectores industriales como la construcción naval, la minería o la siderurgia; a regímenes de provisión, en el mejor de los casos mixtos, de bienes de mérito como la educación o la sanidad y a la externalización de diversos servicios públicos.

Por último, los procesos de concentración empresarial y multinacionalización hicieron a las autoridades económicas más conscientes de los peligros del ejercicio de poder de mercado, que podía conducir a prácticas restrictivas de la competencia, disminuyendo los efectos positivos de la liberalización y conduciendo a la apropiación privada de beneficios públicos. Ésta es la razón que hay tras el reforzamiento generalizado de las políticas de defensa de la competencia, muy necesario si se enmarca en un dilatado proceso de liberalización, desregulación y pérdida de instrumentos directos de control público.

Un mundo geográficamente heterogéneo

En este epígrafe nos hemos centrado en la evolución de los países más desarrollados, no sólo porque generan una gran parte del PIB mundial y son representativos de otra aún mayor,[19] sino también porque constituyen el núcleo de países que determina las grandes líneas de la política económica mundial. Pero como se puede observar en los cuadros 9.4 y 9.5, entre 1973 y 1992 la evolución económica de distintas áreas mundiales presentó contrastes muy notables.

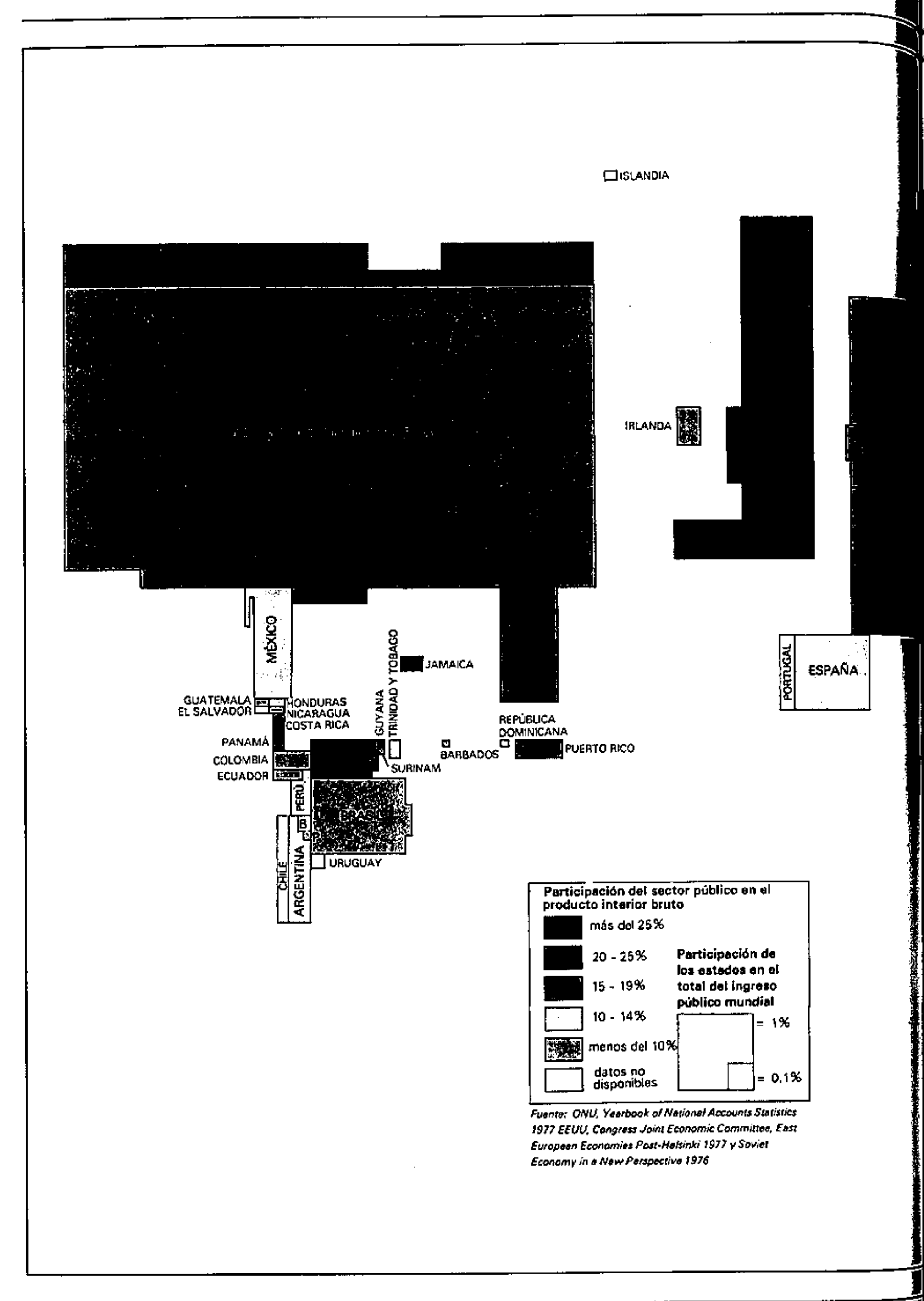
Asia es la única zona del mundo que en 1973-1992 presenta ritmos de crecimiento del PIB, del PIB por habitante y de la productividad del trabajo mayores

17. Es decir, las inyecciones (detracciones) de liquidez se realizan mediante ventas (compras) de títulos en el mercado.

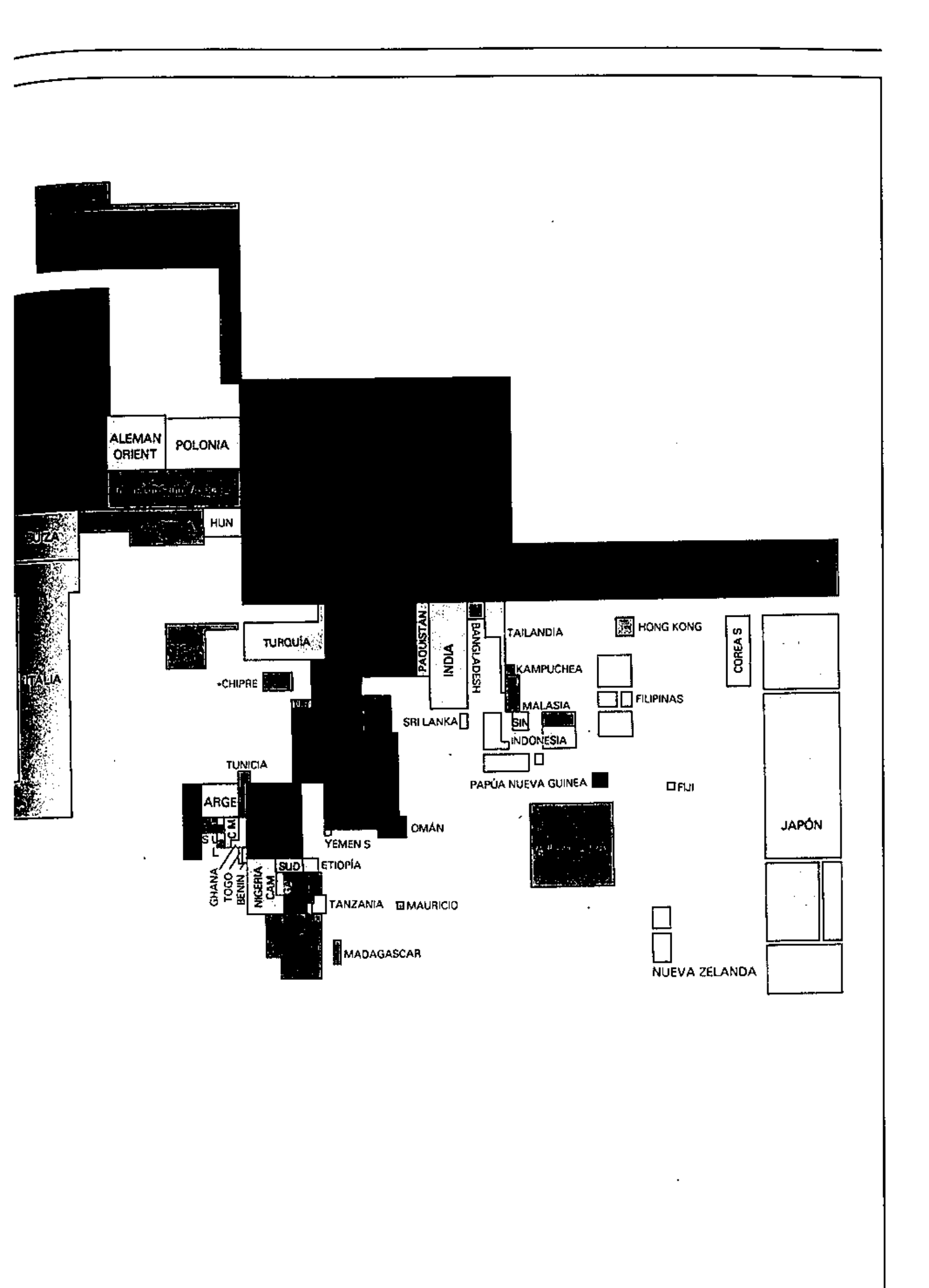
18. Con la excepción, entre las economías desarrolladas, de Japón y, en general, de otras economías asiáticas, que siguieron con un modelo de crecimiento fuertemente intervencionista.

19. Los cinco países del cuadro 9.6 generaban el 57 por 100 del PIB mundial en 1973 y el 60 por 100 en 2002, porcentajes que ascienden al 75 y 80 por 100, respectivamente, si se consideran representativos del conjunto de países de la OCDE.

FIGURA 9.1. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PIB (1977)



FUENTES: M. Kidron y R. Segal (1982), *Atlas del estado del mundo*, Barcelona, Serbal, mapa 26.



ALEMAN ORIENT
POLONIA
HUN
SUIZA
ITALIA
TURQUÍA
CHIPRE
TUNICIA
ARGE
GHANA
TOGO
BENIN
NIGERIA
CAM
SUD
ETIOPÍA
YEMEN S
OMÁN
TANZANIA
MAURICIO
MADAGASCAR
PAQUISTÁN
INDIA
BANGLADESH
SRI LANKA
TAILANDIA
KAMPUCHEA
MALASIA
SIN
INDONESIA
PAPÚA NUEVA GUINEA
HONG KONG
FILIPINAS
FIJI
COREA S
JAPÓN
NUEVA ZELANDA

que en las décadas doradas, y ello es debido al comportamiento de las economías de China y de los cuatro dragones. Una parte de estos resultados se debe a los bajos niveles iniciales de productividad que permitieron mejoras relativas de la misma, muy importantes con relación al esfuerzo realizado en las etapas iniciales del desarrollo económico;[20] pero esto no constituye una explicación suficiente porque, si lo fuera, los resultados de África deberían haber sido aún mejores. Tras este comportamiento de las economías asiáticas existen factores institucionales, políticos y económicos diferenciales. Por una parte, un fuerte esfuerzo inversor no sólo en bienes de equipo, sino también en educación; por otra parte, una clara apertura exterior y desarrollo del mercado a partir de mediados de la década de 1970 —en el caso chino mucho más moderado, inicialmente aplicado en la agricultura y sólo a partir de entrada la década de 1980—; por último, una reducción progresiva del gasto militar, relevante en el caso chino, y una apreciable transición demográfica.

Pero también existió una política económica adecuada. Los «dragones», pese a flexibilizar el funcionamiento de sus mercados, siguieron políticas orientadas a la exportación con un fuerte componente de apoyo público, guiados por el ejemplo de Japón, al mismo tiempo que aplicaron políticas macroeconómicas bastante ortodoxas, manteniendo aceptablemente controladas la inflación y el déficit público y muy moderados los costes laborales unitarios, al coste de la carencia de programas de protección social y de una fuerte desigualdad.

Este modelo de crecimiento requiere fuertes inversiones iniciales que, en países con escasa capacidad de ahorro, exige recurrir al endeudamiento externo, lo que las economías asiáticas hicieron con gobiernos y organismos internacionales pero no con bancos privados. Y también necesita mantener altos ritmos de expansión de las exportaciones para hacer frente al servicio de la deuda y no sufrir crisis financieras, lo que requiere políticas cambiarias que eviten apreciaciones, algo que estas economías asiáticas capitalistas lograron en el período analizado. Por su parte, China había realizado una gran parte de su transición demográfica y se había liberalizado en las etapas finales del período: en 1992 se encontraba creciendo al 13 por 100, con una apreciable penetración de la inversión extranjera a la que se habían abierto cuatro nuevas regiones del país, había eliminado los controles de precios y, en octubre, firmaba su primer acuerdo comercial con Estados Unidos.

Por el contrario, América Latina presentó resultados mucho más pobres. La crisis de 1973 benefició inicialmente a los países exportadores de petróleo, principalmente México y Colombia, aunque perjudicara sobre todo a Brasil. Ahora bien, en todos los casos se adoptó una estrategia expansiva en la creencia de que las economías podrían adaptarse sin dificultades a las altas tasas de inflación. En conjunto, esto trajo consigo fuertes desequilibrios externos financiados con capi-

20. La llamada hipótesis de la «distancia a la frontera» según la cual cuanto mayor sea el desfase inicial en productividad respecto a los países más avanzados (de la frontera), mayor es el ritmo de mejora de la misma. Expresado en otros términos, que existe una correlación negativa entre el PIB por habitante inicial y la tasa de crecimiento del mismo.

tal extranjero proveniente de bancos privados, lo que, entre 1972 y 1982, septuplicó la deuda externa del área que llegó a alcanzar los 250.000 millones de dólares, el 31 por 100 del PIB. Durante la década de 1970 el coste de esta abultada deuda fue soportable porque los tipos de interés reales eran negativos, pero a partir de 1981 la apreciación del dólar y los tipos de interés real positivos hicieron que el coste de la deuda pasara de niveles reales negativos en torno al 8 por 100 a superar el 15 por 100, dando lugar a problemas financieros que, en el caso más agudo de México, implicaron la moratoria de su deuda en 1982 y la necesidad de una acción conjunta del FMI y los acreedores privados para reestructurar su deuda. A partir de 1982, la situación descrita exigió la implementación de políticas depresivas de demanda en las principales economías latinoamericanas, lo que redujo su capacidad de crecimiento.[21]

Los peores resultados, con una reducción del PIB total y por habitante, se obtuvieron en el mundo soviético, cuyo sistema colapsó, desapareciendo con la extinción de la URSS en diciembre de 1991. Estos resultados pueden parecer sorprendentes si se piensa que tanto la URSS como los restantes regímenes comunistas presentaban una distancia a la frontera tecnológica importante, no sufrieron ataques de capitales especulativos en los inicios de la crisis y que tanto la URSS como Polonia y Rumania eran exportadores netos de crudo y la zona del COMECON (Comisión de Ayuda Económica Mutua, de la URSS y países de la órbita soviética) más que autosuficiente en su conjunto. Pero el marco institucional de planificación central y político dictatorial no fue capaz de gestionar unas economías relativamente complejas en una situación de crisis.

Por una parte, el alto gasto militar en la URSS;[22] por otra, la insuficiencia de la producción agrícola con sus efectos sobre el nivel de vida de la población que trataban de paliarse manteniendo fijos los precios de los alimentos, lo que, a su vez, restaba incentivos a la actividad agrícola; el atraso tecnológico respecto a occidente y la consiguiente baja productividad industrial[23] y el aumento del coste real de explotación de los recursos energéticos precipitaron el colapso del sistema. En 1985, Gorbachov planteó su doble política de apertura económica relativa y de transparencia y democratización. En 1989, se había constatado el fracaso de la primera, con disminuciones en los niveles de renta por habitante, y el éxito político de la segunda, lo que aumentó las demandas sociales, dio alas a sentimientos nacionalistas antes reprimidos, condujo en los

21. Un factor adicional que explica los pobres resultados de América Latina es la experiencia hiperinflacionista de la década de 1980. En particular, Argentina y Brasil alcanzaron tasas de inflación anual por encima del 100 por 100 en 1982, que crecieron espectacularmente hasta situarse muy por encima del 2.000 por 100 en 1990 (los recorridos en el mismo período de Chile y México fueron mucho más moderados: entre el 10 y el 26 por 100 y entre el 59 y 27 por 100 respectivamente).

22. Se ha estimado en el 13 por 100 del PIB en 1973 y en algo más del 16 por 100 a mediados de la década de 1980.

23. Resulta llamativa la excepción de la URSS en el proceso ya descrito de aumento del peso relativo de los servicios en detrimento de la industria en el valor añadido en todo el mundo, lo que implica que la URSS dedicó excesivos recursos a actividades de baja productividad y acumuló atraso tecnológico al no desarrollar el sector de servicios.

países en que se permitieron partidos políticos y elecciones a la derrota de los líderes comunistas y terminó con la caída del muro de Berlín a finales de 1989, la disolución del COMECON en 1991 y la desaparición de la URSS a finales de ese año. En 1990 el G24 y el FMI instrumentaron planes de ayuda a Polonia y Hungría —países que, junto a Rumania, se habían endeudado con occidente y sufrieron problemas financieros desde comienzos de la década de 1980— y la CEE (Comunidad Económica Europea) inició negociaciones con estos dos países y Checoslovaquia para crear una zona de libre comercio.

Las dictaduras comunistas habían saltado por los aires y se iniciaba una transición desde economías rígidamente planificadas hacia economías de mercado que, en la década final del siglo XX, se mostraría más difícil de lo inicialmente pensado.

Por último, las economías más desarrolladas, ya analizadas con cierto detalle, tras absorber las crisis de 1973 y 1979, entraron en una senda de clara recuperación. Estados Unidos inició una etapa de mayor crecimiento y reducción del paro en 1983 que duró hasta 1990, cuando entraron en una corta crisis[24] que comenzaron a superar en 1992; Japón creció con fuerza en la década de 1980 hasta 1991, en que inició una senda depresiva que, como veremos, se extenderá a la década siguiente; la CEE inició en 1984-1985 su recuperación, que comenzó a debilitarse en 1990, iniciando una fuerte reducción en su tasa de crecimiento en 1991-1992, que alcanzaría valores negativos (–0,2) en 1993.

El año 1990 marca así un cambio de ciclo en las economías más avanzadas en el que destacan tres elementos: 1) la reunificación alemana del mes de julio y sus efectos sobre la política económica del país que representaba el ancla de estabilidad de la CEE; 2) el conflicto del Golfo Pérsico, y 3) la aparición de problemas en los sistemas bancarios estadounidense y japonés derivados de la caída de las bolsas y de los precios de los activos inmobiliarios, que hicieron salir a la superficie problemas derivados de la concesión de créditos de baja calidad en los años precedentes de fuerte expansión.

La diferencia más notoria entre Estados Unidos y la CEE es, sin embargo, la existente en términos del comportamiento del paro. A comienzos del período la Europa occidental presentaba tasas de paro por debajo del 3 por 100, que cabía calificar como de pleno empleo, y Estados Unidos duplicaba las tasas europeas; ambas se igualaron a finales de la década de 1970 para iniciar a partir de ese momento el camino inverso. En la década de 1970, la tasa media de paro de Estados Unidos fue del 6,4 por 100 y la europea del 4 por 100; en la siguiente década estas tasas fueron 7,1 y 9,1 por 100 respectivamente, divergencia que se agudizaría en la década final del siglo XX. Expresado en otros términos, Europa occidental[25] ha sufrido un proceso de histéresis en el comportamiento del paro: sus tasas de desempleo de equilibrio a largo plazo han crecido tras cada episodio cíclico desde 1973. Tras esto subyacen factores institucionales de funcionamiento del mer-

24. Que hizo caer en 1991 su PIB en términos reales en el 0,7 por 100.
25. Con la excepción del Reino Unido.

cado de trabajo —y también de los de capital— y de protección de los parados, así como distintos ritmos de crecimiento de la productividad.[26] Pero, sobre todo, reflejan dos formas distintas de afrontar las crisis. Una absorción más rápida en Estados Unidos, que se manifiesta en ciclos de actividad y empleo que en sus etapas iniciales depresivas son más intensos, pero también más cortos, iniciándose antes la recuperación. Algo permitido por su mayor flexibilidad institucional y que trae consigo fuertes desigualdades sociales en las etapas recesivas dada la escasa protección social.[27] Una absorción más lenta de las economías europeas occidentales, reflejada en ciclos de actividad y empleo más suaves en sus inicios, pero más dilatados, que aceptan los costes de ineficiencia de un mayor desempleo a cambio de una apreciable protección social que permite mantener las desigualdades dentro de límites más estrechos.

Por su parte, la CEE realizó avances notorios en el período en su proceso de integración y liberalización. La primera ampliación de la CEE tiene lugar en 1973 con la incorporación de Dinamarca, el Reino Unido e Irlanda[28] y aunque la intensidad de la crisis hizo que en 1974 se pospusiera el camino hacia la UEM, en 1979 se creó el SME y el ecu (*european currency unit*) como cesta de monedas nacionales. Y se produjo la segunda ampliación de la CEE con la entrada de Grecia, completada en 1986 con la adhesión de España y Portugal. En 1986, se firmó el Acta Única Europea que completaba, con cerca de trescientas medidas de carácter liberalizador, el logro del mercado interior y en 1990 entró en vigor la libre circulación de capitales, adhiriéndose la libra esterlina al SME. La siguiente pieza fundamental en este proceso integrador fue el Tratado de la Unión Europea o de Maastricht (1992) por el que la CEE se convierte en UE; se coordinan parcialmente las políticas de defensa y exterior; se reconoce la ciudadanía europea y se fija el calendario para la constitución de la Unión Económica y Monetaria (UEM), tomándose las decisiones de crear una moneda única (el euro) el 1 de noviembre de 1999, concluir a finales de 1993 la plena liberalización de la circulación de capitales, y fijar el período 1994-1999 como de coordinación de las políticas económicas nacionales y de cumplimiento de los criterios de convergencia nominal que habilitarían a los Estados miembros para formar parte de la UEM. Desarrollos que se analizarán en el próximo epígrafe.

26. Lo que ha dado en bautizarse, en terminología de éxito pero bastante simplificadora, como «euroesclerosis».

27. Que provoca, entre otros efectos, la existencia de *working poors*, es decir, trabajadores que perciben un salario por debajo de la línea de pobreza definida por el Gobierno Federal. Algo que no sucede en las economías europeas occidentales que tienen salarios mínimos.

28. Dinamarca renunció posteriormente a la adhesión como resultado negativo del *referendum* nacional.

9.5. La economía mundial de 1993 a nuestros días

Visión de conjunto y cambios estructurales

El período 1993-2002 es, en su conjunto, como puede comprobarse en el cuadro 9.7, una etapa de mayor crecimiento que las dos décadas precedentes salvo para Japón, que arrastra una larga crisis con elementos deflacionistas y América Latina que si bien experimenta un menor crecimiento, la evolución de su población le permite una mayor, aunque modesta, alza de la renta por habitante. Estados Unidos y Asia mejoran significativamente sus registros y Europa occidental mantiene su crecimiento medio pero consigue acelerar de forma apreciable el crecimiento de la renta por habitante. Los antiguos países comunistas mejoran su situación, aunque ello es debido más al colapso sufrido en el período precedente que a sus resultados en la década de 1990, que son tan modestos como los registrados por Japón, y, por último, la Federación rusa se estanca y experimenta una caída de su renta por habitante del 2 por 100.

Cuadro 9.7. PIB y PIB por habitante, 1993-2002
(tasa de crecimiento medio anual)

	PIB	*PIB/habitante*
Mundo	2,7	2,0
Asia este y Pacífico	6,7	6,3
Europa y Asia Central	1,4	1,2
UEM	2,1	2,0
América Latina y Caribe	2,2	0,9
Asia sur	5,5	3,6
África subsahariana	3,2	0,7
Estados Unidos	3,3	1,8
Japón	0,8	0,4
Federación rusa	0,0	–0,2
China	8,9	8,0

Fuente: Banco Mundial (2002).

Aunque el período analizado en este epígrafe es la mitad del anterior, en el cuadro 9.8 puede comprobarse cómo los procesos de relocalización de la actividad productiva siguen una tónica similar, aunque la mayor parte de la disminución del empleo agrícola ya se había producido en 1993 (véase el cuadro 9.5).

Las economías más desarrolladas —Estados Unidos, Europa occidental y Japón— experimentan transferencias de valor añadido de la industria a los servicios en torno a los 4-6 pp, lo que implica un ritmo algo menor que en las dos décadas anteriores, y ligeramente mayores de empleo. Las economías asiáticas del

CUADRO 9.8. COMPOSICIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y DEL EMPLEO POR GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD *(porcentajes)*

	VA 1993			VA 2002			Empleo 2001		
	A	*I*	*S*	*A*	*I*	*S*	*A*	*I*	*S*
Mundo	5	32	64	4	28	68	—	—	—
Europa occidental	3	31	66	2	28	70	4	30	66
Estados Unidos	2	26	72	2	23	75	2	22	75
Japón	2	36	62	1	31	68	5	31	64
China	20	47	33	15	51	34	47	18	12*
América Latina	8	36	56	7	25	68	17	22	61
Asia este y Pacífico	19	43	38	15	47	38	46	18	17*
Asia sur	30	26	44	23	26	51	—	—	—
Federación rusa	8	45	47	6	34	60	12	29	59**

* 2000. Las cifras no suman 100 por la existencia de «trabajadores sin clasificar».
** 1999.
FUENTE: Banco Mundial (2002).
LEYENDA: A = Agricultura; I = Industria; S = Servicios.

este y del Pacífico y China son las que absorben el proceso de deslocalización industrial y siguen reduciendo el peso de la agricultura, manteniendo el de los servicios. Por su parte, América Latina ve reducirse drásticamente el peso de la industria —con una caída muy sensible de su productividad del trabajo habida cuenta de la escasa reducción del empleo industrial— en favor de una expansión de los servicios a un ritmo que cuadruplica el de décadas anteriores.

El comportamiento de las economías desarrolladas

En los años iniciales de la década de 1990, como ya se comentó, las economías desarrolladas experimentaron una reducción significativa en su ritmo de actividad que en 1993 se manifestó en un crecimiento negativo en la UE y ritmos débiles en los restantes países, como puede observarse en el cuadro 9.9. Sin embargo, la fase cíclica en que se encontraban estas economías a comienzos de la década era muy distinta: Estados Unidos había alcanzado el fondo del ciclo a finales de 1991 y el Reino Unido a mediados de 1992, mientras que Japón y la UE alcanzaron sus mínimos en 1993.

En 1992, Estados Unidos inició una larga fase de crecimiento sostenido muy dilatada, que duraría nueve años, hasta entrar en recesión a comienzos de 2001. Durante este período, la economía estadounidense mantiene una apreciable estabilidad de precios, reduce sus ya bajos niveles de paro hasta situarlos establemente por debajo del 5 por 100 y obtiene un ligero superávit público. Los resultados de

la UE son también positivos, con tasas de crecimiento sostenidas y reducciones importantes de la inflación y los déficit públicos, en gran medida derivados de los esfuerzos por cumplir los requisitos de convergencia nominal exigidos para formar parte de la UEM.[29] Las mayores diferencias vuelven a manifestarse en el comportamiento del empleo y la productividad.

CUADRO 9.9. PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS

	PIB (Tasa de variación anual)			*Inflación (Tasa de variación anual)*			*Déficit público (Porcentaje del PIB)*			*Paro (Porcentajes)*		
	1993	*1998*	*2001*	*1993*	*1998*	*2001*	*1993*	*1998*	*2001*	*1993*	*1998*	*2001*
UE	–0,5	2,7	3,1	3,9	1,1	1,8	–6,1	–2,0	–0,8	11,2	10,9	8,5
EE.UU.	2,3	4,3	1,2	3,0	0,9	1,7	–3,6	0,4	1,8	6,9	4,5	4,6
Japón	0,3	–1,0	–0,4	1,2	0,2	0,5	–1,6	–4,8	–7,8	2,5	4,1	5,4
Alemania	–1,2	2,2	2,9	4,4	0,9	1,6	–3,2	–1,7	–1,4	8,8	9,4	7,6
Francia	–1,3	3,2	3,2	2,1	0,9	1,2	–5,8	–2,7	–1,2	11,6	11,8	9,7
R. Unido	2,1	3,0	2,2	3,0	2,5	2,3	–7,9	0,3	0,7	10,3	6,3	5,6

FUENTE: *European Economy* (2000) y FMI (2002).

La productividad del trabajo de Estados Unidos es creciente a lo largo de la década, experimentando una aceleración al final de la misma, y la tasa de paro presenta el comportamiento inverso. Por su parte, en la UE la productividad del trabajo decrece en el transcurso del período y el paro presenta una tendencia descendente. Esto implica que dos tercios del crecimiento del PIB por habitante en Estados Unidos se expliquen por el aumento de la productividad del trabajo, mientras que en la UE este factor apenas alcanza a explicar el 20 por 100. De hecho, la UE a lo largo de la década reduce la tasa de utilización del trabajo —aunque ésta se recupere a partir de 1996— e intensifica la utilización del capital, de forma que el aumento de la relación capital/trabajo contribuye en la UE el doble que en Estados Unidos al aumento de la productividad del trabajo. Como resultado conjunto de este proceso, la productividad total de los factores decrece en la UE a un ritmo medio del 1 por 100 anual, mientras que Estados Unidos comienza la década registrando aumentos del 1 por 100 anual que alcanzan el 2 por 100 en el segundo tercio y se aceleran hasta el 3 por 100 a partir de 1995, tasa que se mantiene un quinquenio.

Aparte de elementos institucionales de funcionamiento de los mercados, estas diferencias están muy relacionadas con el desarrollo de las TIC, un factor de

29. Referidos a topes máximos de déficit público (3 por 100), porcentaje de deuda pública sobre el PIB (60 por 100), tasa de inflación y tipos de interés (máximos a la divergencia respecto a los países con mejores registros).

peso tras el aumento de la productividad agregada en Estados Unidos, hasta el punto de llegar a acuñarse el término de nueva economía (*new economics*) como indicativo de la posibilidad de que las TIC condujeran a una nueva etapa de crecimiento sostenido del empleo, la productividad total y la renta por habitante. Pese al fuerte incremento de la productividad experimentado por la economía estadounidense en la segunda mitad de la década de 1990, este optimismo no fue confirmado por los hechos, pero sin embargo sí dio lugar a partir de 1996 a una fuerte sobrevaloración de los beneficios futuros de las empresas de alta tecnología y una sobreinversión en TIC, que fueron factores importantes en la ruptura de la senda de crecimiento en 2001.[30]

La larga expansión estadounidense se basó, en la segunda mitad de la década, en una pujante demanda interna con ritmos elevados de crecimiento del consumo, sostenidos por el buen comportamiento del empleo y la mejora de la riqueza de las familias apoyada en la revalorización del precio de los activos financieros e inmobiliarios, que terminaron por inducir reducciones de la tasa de ahorro —que llegó a situarse por debajo del 1 por 100 en 1999—, lo que unido a los apreciables ritmos de crecimiento repercutió en crecientes déficit exteriores por cuenta corriente que rompieron la barrera del 4 por 100 en 2000 y, posteriormente, han llegado a superar el 5 por 100. Por su parte, la senda de consolidación de las finanzas públicas seguida durante la década se invirtió bruscamente a partir de 2001, alcanzándose en 2003 un déficit cercano al 5 por 100 del PIB. Estos desequilibrios, financiados por el ahorro externo, dada su elevada cuantía, abren incertidumbres sobre la intensidad de los ajustes de tipo de cambio e interés precisos para ser absorbidos a un ritmo que no provoque una nueva crisis de la economía mundial.

Las economías de la UE inician su ciclo expansivo en 1994 y mantienen en el resto de la década crecimientos en torno al 2,5 por 100 que alcanzan su máximo en 2000 para iniciar el siglo con una fuerte caída de este ritmo que se acentúa progresivamente hasta un magro 0,4 por 100 en 2003, pero con unas tasas de paro que repuntan muy moderadamente y se mantienen por debajo de la línea de dos dígitos rota en 1999 y unos ritmos de crecimiento del empleo que si bien se detienen en 2003, lo hacen en niveles positivos (0,2 por 100) frente a la disminución del mismo en 1994 (–0,5 por 100), comportamiento que tiene su reflejo en un estancamiento de la productividad del trabajo. Por vez primera en el período analizado, existe una sincronía cíclica entre Estados Unidos y la UE, si bien ésta tiene lugar en la fase depresiva.

Pese a los más modestos resultados en términos de crecimiento y empleo que Estados Unidos, la mayoría de los países de la UE culminan con éxito una operación de gran envergadura, la creación de la UEM y la introducción del euro en 1999, que exige un proceso de consolidación presupuestaria y estabilidad de pre-

30. En la que no puede olvidarse la influencia del atentado terrorista del 11 de septiembre en Nueva York, pero tampoco la crisis de confianza tras la oleada de escándalos contables que sale a la superficie con el brusco proceso de corrección de la sobrevaloración de las bolsas mundiales, muy acusado en las empresas relacionadas con las TIC.

cios muy considerable. Saliendo de la crisis inicial con un déficit público del 5 por 100, en 1995 comienza una senda decreciente que no sólo permite situarlo por debajo del 3 por 100 en 1997 para cumplir los criterios de convergencia nominal acordados en Maastricht, sino que continúa hasta alcanzar un mínimo del 0,8 por 100 en 2000 y repuntar a partir de esa fecha, por los efectos de la crisis, pero a zonas mucho más modestos que en crisis anteriores. Por su parte, la inflación cae desde niveles ya modestos al comienzo de la expansión (del 2,7 por 100 en 1994) hasta las proximidades del 1 por 100 en el primer año de la UEM, para repuntar con la nueva crisis pero hasta registros inferiores a los de 1994. Esta situación de estabilidad se extiende a la balanza de pagos, cuya situación por cuenta de renta, dentro de ligeras oscilaciones cíclicas, se mantiene con un ligero superávit.

La economía japonesa contrasta fuertemente con la de Estados Unidos y la UE. Si bien alcanza su mínimo cíclico al mismo tiempo que la última, a partir de 1993 y hasta hoy día, experimenta una situación deflacionista: la renta crece a un ritmo medio anual inferior al 1 por 100, la subida de precios acumulada apenas supera al 1 por 100 —con tasas negativas de inflación desde 1999—, el tipo de interés nominal es nulo, el déficit público crece vertiginosamente desde mediados de la década hasta situarse en 1999-2003 en la zona del 7-8 por 100 y su superávit por cuenta corriente se mantiene de media algo por debajo del 3 por 100 del PIB. Una economía, en suma, que en la década final del siglo XX paga el precio de un modelo de crecimiento muy sostenido por el sector público y basado en el crecimiento de las exportaciones que es muy sensible a las variaciones del tipo de cambio y que tiene que hacer frente a una competencia cada vez más fuerte de sus vecinos que practican políticas de tipo de cambio pegado al dólar.

Pero, además, de un sistema financiero débil e ineficiente que sufre crisis periódicas en la década analizada, siempre rescatadas con dinero público.[31] Una economía en suma en la que las políticas de demanda muy expansivas —déficit público abultado y tipos de interés nulos— son esterilizadas por el ahorro privado, lo que, en buena medida, permite financiar los desequilibrios estadounidenses.

Las crisis de los países emergentes

Entre 1993 y 2002, con la excepción de América Latina, las economías emergentes crecieron a mayor ritmo que en las dos décadas precedentes. Pero además, como se ha señalado, una de las características es la existencia de crisis agudas, de origen fundamentalmente financiero que afectan sobre todo a los países emergentes. En el período que nos ocupa son significativas la de México de 1994, la asiática de 1997 que contagia, con características diferenciales, a la Federación Rusa y Argentina. El análisis de estas crisis es relevante por ser ilustrativo de un tipo de dificultades a que se enfrentan los países emergentes.

La economía mexicana crece desde el principio del período a tasas del 4-6

31. Que, incluso, en ocasiones llega a adquirir las carteras de valores de los bancos privados.

por 100, con la excepción de la aguda recesión de 1995 —en que el PIB disminuye más del 6 por 100— y el estancamiento de los dos últimos años, con muy modestos déficit públicos. A finales de 1994, el fuerte endeudamiento exterior, necesario para financiar abultados déficit exteriores por cuenta de renta[32] que superan el 7 por 100 del PIB en ese año, conduce a que los mercados pierdan confianza en la capacidad de la economía mexicana para hacer frente a sus compromisos internacionales, produciéndose una fuerte salida de capital. La crisis es intensa, pero se superó con rapidez por dos motivos: las autoridades mexicanas implementan inmediatamente un programa de estabilización para reforzar el ahorro interno, reducir el déficit exterior y controlar la inflación y, no menos importante, el plan fue muy apoyado por Estados Unidos, principales acreedores de la economía mexicana. El plan tuvo un éxito inmediato excepto en lo relativo a la inflación: al año siguiente, el PIB vuelve a alcanzar tasas de crecimiento en torno al 5 por 100 y el déficit por cuenta corriente se sitúa por debajo del 1 por 100. Sin embargo, la inflación superó en 1995 el 30 por 100 y se mantuvo en la zona de dos dígitos, aunque decreciendo, hasta 2000. Otras crisis serán de más compleja solución.

En julio de 1997, estalla en Tailandia una crisis que se extiende rápidamente a Filipinas, Malasia, Indonesia y Corea. El motivo original es parecido: fuertes déficit externos por cuenta corriente, que habían explotado en 1995-1996, y un elevado endeudamiento, hicieron que los mercados financieros retiraran su confianza a estos países. En este caso, se trataba de economías que dependían para mantener su alto crecimiento de las entradas de capital —pese a tener tasas de ahorro interno apreciables y cuentas públicas saneadas. Ello implicaba que el crecimiento de las exportaciones era la variable clave para hacer frente a sus compromisos internacionales y mantener saldos externos razonables, y que la estabilidad de su tipo de cambio respecto al dólar resultaba crucial para mantener la confianza de los inversores. Este sistema de tipos de cambio *pegados* al dólar funcionaba muy bien desde el punto de vista de las exportaciones cuando éste se depreciaba, pero la apreciación del dólar iniciada en 1995, les hizo perder competitividad provocando la aparición de fuertes déficit externos.

A principios de 1998 la moneda indonesia se había depreciado el 80 por 100 respecto al dólar y las de los otros países en torno al 50 por 100, lo que les permitió reconducir su déficit exterior, pero al coste de un repunte de la inflación —muy fuerte en Indonesia— y de unos mayores costes de la deuda externa en términos de moneda nacional. Los cuatro países experimentaron fuertes disminuciones de sus PIBs en 1998, entre el 10,4 por 100 tailandés y el 6,7 por 100 coreano, si bien comenzaron a recuperarse poco después.

La enseñanza de esta crisis es clara. Países con altos niveles de crecimiento y ahorro interno, equilibrio fiscal y tasas de inflación moderadas, es decir con políticas ortodoxas de estabilidad, podían entrar en crisis repentinas e intensas que re-

32. Pese a ser México un importante exportador de crudo, aunque ello haga que sus cuentas externas dependan en gran medida tanto del nivel de actividad mundial —que determina la demanda de crudo— como de las variaciones de su precio.

querían para su superación políticas contractivas y fuertes ayudas internacionales. Ello implica la existencia de fuertes debilidades estructurales que, en el caso de las economías asiáticas, se concentran en la endeblez de su sistema financiero, muy deficientemente regulado y supervisado, y en empresas muy endeudadas con capital extranjero a corto plazo que se sostiene sobre la base de unos activos financieros y reales sobrevaluados en situaciones de exceso de liquidez mundial, lo que, unido al problema del tipo de cambio ya comentado, implica una alta inestabilidad.

Al contrario de la crisis mexicana, que se limitó a su ámbito geográfico, la crisis asiática se contagió a Rusia y Argentina, entre otras economías emergentes. En el caso ruso, una deuda pública acumulada abultada, negociada a tipos muy altos[33] y el ejemplo asiático provocaron fuertes salidas de capital y el freno a la modesta estabilización de 1997 que había logrado que Rusia presentara, por primera vez en el período, un crecimiento del PIB positivo —aunque tan modesto como el 1,4 por 100— y hubiera logrado flexionar la inflación desde la zona del 50 por 100 a la del 15 por 100. En 1998, Rusia volvió a crecer a tasas negativas y la inflación se aceleró del 28 al 87 por 100. No obstante, la recuperación fue rápida porque tanto el FMI como el Banco Mundial (BM) y otros organismos instrumentaron importantes paquetes de ayuda, lo que junto a la expansión de las economías desarrolladas y al aumento del precio del crudo que provocaron un fortísimo crecimiento del superávit por cuenta corriente, permitió que los mercados devolvieran su confianza a la economía rusa.

La enseñanza de la crisis rusa es distinta. En 1997, la situación económica rusa era menos mala que en todos los años anteriores desde 1993, pero los desequilibrios macroeconómicos de un país con un elevado déficit público, fortísimas tasas de inflación y un alto endeudamiento exterior, lo sitúan en una posición muy inestable y lo hacen candidato a sufrir crisis originadas por otras causas en otras economías. En todo caso, los muy deficientes resultados económicos de Rusia en el período revelan las enormes dificultades del tránsito de una economía planificada centralmente a otra de mercado cuando es grande y compleja, las instituciones económicas no se han adaptado lo suficiente y la corrupción alcanza niveles elevados, mermando la confianza de los agentes económicos.

La economía argentina había crecido por encima del 6 por 100 anual entre 1991 y 1997, con una notable estabilidad de precios y déficit público y externo moderados. En 1999, tras la crisis rusa, se produce una fuerte reducción de los flujos de capital extranjero y, a partir de ese momento, se entra en un cuatrienio de fuertes reducciones del PIB y de mayor inflación. La política cambiaria seguida por Argentina hasta ese momento en la década de 1990, de paridad fija con el dólar, había sido un ancla de estabilidad, pero la apreciación del dólar desde mediados de la década y la rigidez interna de precios y salarios impidió el ajuste del tipo de cambio real, reforzando los desequilibrios iniciales. Es muy posible que el récord hiperinflacionista argentino de la década de 1980 fuera un factor

33. La deuda externa rusa representaba en 1998 el 47 por 100 del PIB, y su servicio absorbía el 30 por 100 de sus exportaciones.

de vulnerabilidad importante a sumar a los comentados, pero lo cierto es que las autoridades argentinas reaccionaron ante la crisis de forma mucho menos ortodoxa, que se apartó de cualquier comportamiento aceptable para los mercados financieros a partir de 2001 en que se congelaron los depósitos bancarios, entrando en una espiral intervencionista y de claro incumplimiento de sus compromisos internacionales.

Aunque la crisis argentina tiene ciertos elementos comunes con las anteriormente comentadas, sus enseñanzas son distintas. La credibilidad en las políticas macroeconómicas estables es difícil de conseguir cuando se tiene una historia reciente de fuerte inestabilidad y las medidas intervencionistas, que llegan hasta alterar del día a la noche los derechos de propiedad, y la corrupción política, dificultan las ayudas y los acuerdos sobre la reestructuración de la deuda y el logro del equilibrio financiero.

9.6. La economía española desde 1973 hasta nuestros días

El comportamiento de la economía española en el período es, en sus rasgos básicos, semejante al de los países de la Europa del sur, pero presenta en sus inicios dos diferencias fundamentales. La primera, derivada del período de autarquía y las deficiencias estructurales del crecimiento de la década de 1960 —analizadas en el capítulo precedente—; la segunda, que el desarrollo de las crisis de 1973 y 1979 coincidió con la transición de la larga dictadura franquista a la democracia y la integración política y económica en Europa, por lo que el marco político inicial y los objetivos de la ciudadanía eran distintos que los de las restantes economías europeas.[34]

En lo relativo a los grandes cambios estructurales señalados a lo largo de este capítulo, tanto la evolución de la población y su estructura, como la composición del valor añadido y del empleo siguen un patrón de país avanzado. El cuadro 9.10 da cuenta del fuerte envejecimiento de la población que, en poco más de tres décadas, vio reducir el porcentaje de jóvenes menores de veinte años en más de 15 pp, aumentando en 7 pp el de mayores de sesenta. El cuadro permite además observar que el envejecimiento es mucho más intenso en 1985-2003 que en 1971-1985, lo que refleja el hecho de que los grandes cambios demográficos se producen en España con un retraso aproximado de una década respecto a los de las economías de la CEE.

El cuadro 9.11 presenta la estructura sectorial del valor añadido y del empleo y se observa que en el último cuarto del siglo XX se produce un trasvase de valor añadido de la agricultura y, fundamentalmente, de la industria[35] a los servicios y cómo se completa el éxodo rural con una pérdida de 15 pp en el empleo agrícola.

Pese a estas similitudes fundamentales, tanto en lo relativo a la forma inicial

34. Aparte de ciertos rasgos políticos comunes con el caso portugués.
35. La pérdida relativa del valor añadido agrícola se había producido con anterioridad.

CUADRO 9.10. LA POBLACIÓN Y SU ESTRUCTURA POR EDADES EN ESPAÑA (1971-2003) *(millones y porcentajes)*

	1971	*1985*	*2003*
Población	34,2	38,4	41,9
Edades:			
0-19	35,7	31,7	20,2
20-59	50,1	51,3	58,3
60 o más	14,2	17,0	21,5

FUENTE: Banco de España (2003).

CUADRO 9.11. COMPOSICIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y EL EMPLEO *(en porcentajes)*

	Valor añadido		*Empleo*	
	1975	*2000*	*1975*	*2000*
Agricultura	6,7	4,5	21,9	6,8
Industria	30,8	23,4	28,0	19,9
Construcción	9,4	8,3	10,0	11,0
Servicios	53,1	63,8	40,1	62,3

FUENTE: INE (2000a y 2000b).

de encarar la crisis energética como en la amplitud de sus ciclos, la economía española presenta algunas características propias. En primer lugar, la fuerte dependencia energética —en 1973 importaba el 78 por 100 de la energía utilizada para usos comerciales— más una elevada concentración en sectores industriales tradicionales intensivos en energía y un uso poco eficiente de la misma hicieron que la elevación de los precios del crudo se trasladara a incrementos de la inflación, que del 11,4 por 100 de 1973 inició una brusca escalada hasta alcanzar un máximo del 24,4 por 100 en 1977, y en problemas de balanza de pagos, cuyo déficit por cuenta corriente se situó por encima del 4 por 100 del PIB. Problema este último agudizado por la disminución del turismo y de las remesas de emigrantes que habían sido las partidas que financiaron el fuerte déficit comercial español en la década de 1960.

Estos desequilibrios se vieron alimentados por la política muy acomodante de las autoridades económicas durante la transición política, cuyo objetivo fue tratar de suavizar temporalmente los costes sociales del ajuste, y que implicó, por ejemplo, que el gasto social —fundamentalmente desempleo y pensiones— aumenta-

ra entre 1973 y 1981 en 4 pp su participación en el PIB lo que, pese al aumento de las cuotas a la Seguridad Social y sus consiguientes efectos negativos sobre los costes laborales, trajo consigo crecientes déficit públicos. También influyeron en estos desequilibrios los altos crecimientos salariales obtenidos en los primeros años 1970, y una negociación colectiva que hasta 1977 se guió por el principio de recuperación de la inflación pasada.

Los Acuerdos de la Moncloa, firmados por partidos políticos y agentes sociales a finales de 1977, suponen el inicio de una política macroeconómica más preocupada por los desequilibrios básicos de inflación y déficit, y la nueva crisis de 1979 sería encarada con políticas más restrictivas que, pese a impedir un recrudecimiento de la inflación, tuvieron efectos negativos sobre la actividad y el empleo. En los últimos cuatro años del período de absorción de la crisis, casi coincidentes con el primer gobierno socialista, se enfrentó definitivamente la reconversión industrial, se reformó parcialmente el mercado de trabajo y la política monetaria se hizo más restrictiva con tipos de interés real positivos frente a los negativos que habían prevalecido en la década de 1970, pero la política presupuestaria mantuvo un carácter muy expansivo. Ello fue debido al continuado aumento de los gastos sociales protectores —reforzado por el intenso proceso de reconversión industrial— y por el mayor peso de la carga de intereses de la deuda pública —mayor *stock* de deuda para financiar déficit pasados y mayores tipos de interés—, de forma que, pese al importante avance de la recaudación impositiva, entre 1982 y 1985 el déficit público se situó entre el 5 y el 6,5 por 100 del PIB.

Pese a limitar los conflictos sociales a corto plazo, esta política no pudo evitar que entre 1975 y 1985 las tasas de crecimiento del PIB disminuyeran desde el 7,8 por 100 de 1973 al 5,6 por 100 de 1974, hasta ritmos prácticamente nulos en 1979, e incluso una caída del 0,2 por 100 en 1981, que no se empezaron a recuperar hasta 1985-1986 y que implicaron una ampliación de la brecha de PIB real por habitante entre España y los países de la CEE de 5 pp. Esto tuvo su reflejo en un estancamiento del empleo, que entre 1973 y 1985 apenas creció un 0,2 por 100 anual, y, sobre todo, en la explosión de la tasa de paro que pronto alcanzó los valores máximos de Europa occidental, llegando al 22 por 100 en 1985. Y con tasas de participación de la fuerza de trabajo que se situaban en torno a 7 pp por debajo de los de la CEE.

La absorción de las crisis de la década de 1970 se dilató en España hasta 1985 y sus efectos acumulados en este período fueron más negativos que en las economías de su entorno, destruyéndose más de dos millones de empleos. Pero en este período se normalizaron las relaciones laborales —autorizando la existencia de sindicatos—, se llevó a cabo una reforma del mercado de trabajo en 1984 buscando una mayor flexibilidad en la contratación, se realizó un drástico reajuste industrial —que explica la pérdida de empleo industrial que muestra el cuadro 9.11—, se introdujo un sistema fiscal moderno —la imposición sintética sobre la renta y el IVA—, se solventó una crisis del sistema bancario originada por la propia crisis económica y por la rigidez e ineficiencia de un sistema muy intervenido y mal regulado y gestionado, se comenzó a modernizar la política monetaria, se produjeron avances notables en los procesos de liberalización y desregulación,

se inició el proceso de privatizaciones de empresas industriales públicas, se comenzó a estructurar un sistema de protección social, sanitario y educativo público que constituye el núcleo del actual Estado de bienestar español y, sobre todo, se aprobó una Constitución moderna —algo de lo que España carecía desde la Segunda República— y se consolidó la democracia.

A partir de 1985, la economía española entra en una etapa de fuerte crecimiento que duraría hasta 1990, que viene presidida por el impulso definitivo a la europeización: la incorporación plena a la CEE el 1 de enero de 1986, la firma del Acta Única Europea en el mismo año, la entrada de la peseta en el SME en 1989[36] y, poco después, la firma del Tratado de la Unión Europea —Maastricht— en 1992.

La expansión de 1985-1990 presenta una tasa media de crecimiento del PIB del 4,2 por 100 y del empleo del 3,6 por 100[37] —que implica la creación de 4 millones de puestos de trabajo—, una moderación de las tensiones inflacionistas, favorecida por la caída del precio del crudo, que abandonan la zona de dos dígitos para caer hasta el 4,5 por 100 en 1988 y una mejora del déficit público, que se reduce a la mitad entre 1986 y 1989, derivada fundamentalmente de la expansión económica. Este crecimiento presenta, además, una composición muy sana al estar basado en altas tasas de inversión y en un buen comportamiento de las exportaciones y de la balanza por cuenta de renta.

El recalentamiento derivado de esta fuerte expansión, la recesión internacional, las crecientes presiones salariales provocadas por el buen comportamiento del empleo,[38] aunque la tasa de paro siguiera marcando máximos europeos por el aumento de la población activa proveniente de la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo —si bien las tasas de participación siguieron siendo modestas—, y el giro social exigido por los sindicatos, que se manifestó con crudeza en la huelga general de fines de 1988, iniciaron a partir de 1990 una senda de menor crecimiento, que alcanzaría su máximo en 1993 con la caída del 1,2 por 100 del PIB y del 4,3 por 100 del empleo y una tasa de paro que volvió a superar el 20 por 100 hasta 1997. El gasto público alcanzó en 1993 el máximo del 47 por 100 del PIB, y el modesto superávit por cuenta corriente se convirtió en un déficit por encima del 3 por 100 del PIB entre 1989 y 1992.

La recesión de 1992-1993 fue corta pero intensa, viéndose la recuperación dificultada por una combinación de políticas de demanda especialmente perjudicial para la inversión: la extremada holgura de la política presupuestaria tuvo que ser compensada por una política monetaria excesivamente restrictiva, que elevó el

36. Inicialmente con una banda de fluctuación del 6 por 100 en vez del 2,25 por 100 de las demás monedas incorporadas anteriormente, para dar un mayor margen de adaptación a la moneda española.

37. Muy distintas de las tasas medias del período 1975-1985: 1,5 por 100 del PIB y –0,8 por 100 del empleo.

38. Como elemento significativo de la rigidez del mercado de trabajo español a finales de la década de 1980, llama la atención que el crecimiento de los salarios se encontrara correlacionado positivamente con el empleo, pero no negativamente con el paro, de forma que fuese posible observar simultáneamente fuertes crecimientos salariales con un comportamiento expansivo del empleo aunque la tasa de paro se mantuviera en registros cercanos al 20 por 100.

tipo de interés real al 8 por 100 en 1993.

La situación comenzó a ser reconducida por políticas de demanda más compensadas a partir de 1995-1996 —hecho al que no es ajeno el estatuto de independencia del Banco de España aprobado en 1994— que permitieron una senda decreciente de déficit público, inflación y tipos de interés. Una vez más, la apertura de la economía española desempeñó un papel decisivo en esta expansión, ya que el cumplimiento de los criterios de convergencia nominal fijados en Maastricht para poder acceder a la tercera fase de la UEM, exigidos para formar parte del área del euro en 1999, constituyó la prioridad de la política económica en el período 1995-1998.

El proceso de ajuste se completó con éxito y las condiciones de estabilidad agregada mejoraron sensiblemente la capacidad de crecimiento de la economía española, que inició una senda expansiva importante —como puede comprobarse con los simples indicadores del cuadro 9.12— que, pese a la reciente recesión internacional, han permitido a la economía española presentar unas tasas diferenciales muy positivas de crecimiento del producto y empleo respecto a la media de la UEM.

CUADRO 9.12. ALGUNAS MACROMAGNITUDES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1973-2003) *(tasas de variación anual)*

	1973-1985	*1986-1996*	*1997-2003*
PIB(*)	2,7 (1,5)	2,4	3,3
Empleo(*)	0,2 (–0,8)	2,8	3,7
Inflación(**)	11-9	9-4	2-3

* Entre paréntesis tasa 1975-1985 para no distorsionar con los años 1973-1974 aún expansivos.
** Tasas del primer y último año del período.
FUENTE: Banco de España (1973-2003).

Sin embargo, la economía española sigue presentando algunos rasgos diferenciales negativos. Pese a las reformas liberalizadoras de la primera mitad de la década de 1990,[39] éstas no han continuado a buen ritmo y en algunos ámbitos, incluso, se ha retrocedido. Pese a que la inflación se encuentra en niveles moderados, su comportamiento desde la introducción del euro ha presentado un diferencial en torno a 1 pp anual respecto a los principales socios comunitarios, lo que implica una pérdida acumulada de competitividad vía precios que en 2004 alcanza aproximadamente el 6 por 100, encontrándose el núcleo inflacionista en los servicios protegidos de la competencia. Pese al buen comportamiento relativo del empleo, el paro sigue en cotas altas, concentrado en colectivos concretos —mujeres, jóvenes que buscan el primer empleo y parados de larga duración mayores de cuaren-

39. Principalmente en telecomunicaciones, transporte aéreo y por carretera, sistema financiero, colegios profesionales, horarios comerciales, energía y mercado de trabajo —reforma laboral de 1994.

ta y cinco años—, la tasa de temporalidad no baja del 30 por 100, triplicando la media de la UEM y las tasas de participación se sitúan 7 pp. por debajo de los países de nuestro entorno. Pese al esfuerzo hecho en I+D y en educación, los resultados medios tecnológicos y de cualificación nos sitúan en la cola de la UEM.

Una parte del buen comportamiento de la economía española desde 1995-1996 se debe a efectos «de una vez» (*once and for all*) derivados de la integración en la UEM: la mayor apertura internacional, los bajos tipos de interés, las condiciones de estabilidad presupuestaria, la reducida inflación, incluso la entrada en el euro con un tipo de cambio favorable. Pero la capacidad de crecimiento sostenido de la economía española depende, supuesto el mantenimiento de las condiciones de estabilidad,[40] de variables de carácter institucional y real, que se reflejan en la menor productividad y competitividad de la economía española. Pese a la notoria convergencia en términos de renta por habitante con Europa que, en el período considerado ha permitido cubrir 10 pp de la brecha inicial, la mitad de la diferencia remanente es debida a la menor productividad y la otra mitad a la menor utilización del factor trabajo. Estos son los retos pendientes.

9.7. A MODO DE REFLEXIÓN

Las tres décadas analizadas en este capítulo han implicado cambios muy sustanciales en el funcionamiento de la economía mundial y abren bastantes interrogantes, algunos de los cuales son objeto de debate público. Una lista no exhaustiva podría ser la siguiente:

1) La liberalización de los mercados mundiales, la eliminación de las trabas al comercio y, en resumen, la globalización, abren posibilidades de mejora de la actividad y la riqueza en el mundo y de que, a largo plazo, todos ganen. Pero la distribución de estos efectos positivos depende crucialmente de que el proceso sea simétrico: si la liberalización del comercio mundial no alcanza a la agricultura y al textil y sigue beneficiando a las empresas menos eficientes de esos sectores de los países desarrollados y si las barreras arancelarias y cuantitativas al comercio se eliminan pero se erigen otras en términos de especificaciones técnicas o sanitarias innecesarias por excesivas, o se exigen criterios de homologación desmedidos, los países más pobres se beneficiarán mucho menos de lo que podrían. Dicho en otras palabras, la explotación de sus ventajas comparativas y la deslocalización son elementos imprescindibles para el desarrollo de los países pobres.

2) El proceso descrito ha traído consigo una creciente importancia de los mercados financieros. Éstos son ahora mucho más eficientes que hace dos décadas y ello ha mejorado las posibilidades de financiación de las empresas y las familias. Pero también la inestabilidad es mayor y las posibilidades de acceso a costes razonables a estos mercados son más restrictivas, como demuestran desde las crisis fi-

40. Que no es posible que mejoren en lo relativo a los tipos de interés y difícilmente lo harán respecto al déficit público.

nancieras de la década de 1990 hasta los episodios duraderos de sobrevaloración —y posterior sobrecorrección— de los mercados de valores y, también, inmobiliarios en muchas economías. Y la globalización también ha limitado drásticamente las posibilidades de los gobiernos de llevar a cabo políticas de demanda autónomas.

3) Lo anterior implica que disponer de sistemas financieros y bancarios sólidos constituye un objetivo fundamental para todas las economías y que ello exige sistemas de supervisión y regulación que ayuden a mejorar la solvencia de las instituciones financieras, generen incentivos para las políticas crediticias eficientes y velen por la estabilidad sistémica. Quizá esto ayude a explicar algunos problemas estructurales de la economía japonesa y las crisis financieras de algunos países asiáticos con excelentes resultados económicos.

4) Las tres décadas finales del siglo XX han puesto de manifiesto que para mejorar el potencial de crecimiento, además de la tecnología, la educación, la salud y las redes de infraestructuras, la calidad del marco institucional es muy importante. Un marco jurídico que reduzca el riesgo moral y los comportamientos oportunistas, una estructura adecuada de derechos de propiedad y sistemas de incentivos coherentes con el funcionamiento de los mercados y las motivaciones de los agentes sociales son elementos básicos para el crecimiento (quizá esto explique parcialmente la diferencia entre los resultados asiáticos y africanos). Y una parte muy importante de la calidad institucional de un país tiene que ver con los mecanismos de evaluación *ex post* de las políticas públicas. Quizá esto explique, en parte, las enormes dificultades que está encontrado la transición de las economías de la órbita comunista y sus magros resultados.

5) El fuerte proceso de liberalización e internacionalización económicas y los menores márgenes de autonomía de los gobiernos deberían haber conducido a una elevada sincronía cíclica de las economías nacionales. Sin embargo, este grado de sincronización es muy modesto y quizá no sea ajeno a ello el hecho de que, en paralelo al proceso descrito, también se han generalizado acuerdos para crear mercados regionales comunes que afectan a grupos de países específicos, que ofrecen ventajas a sus miembros respecto al resto del mundo, y que la eficiencia y poder efectivo de los organismos internacionales económicos es, hoy por hoy, muy insuficiente respecto al grado de globalización logrado.

6) Los países que han obtenido mejores resultados de media, con frecuencia los han basado, además de en el mantenimiento de los equilibrios agregados básicos, en unas fuertes entradas de capital extranjero que exigen un sector exportador muy dinámico. Esto implica políticas cambiarias complejas de instrumentar en un mundo de tipos de cambio libres. Y aunque el «modelo exportador» parece que permite acceder rápidamente a niveles de crecimiento elevados a países pequeños, no es claro que posibilite mantenerlos a países más maduros y grandes como, por ejemplo, Japón.

7) El envejecimiento de la población ha traído consigo problemas de sostenibilidad a los sistemas europeos occidentales de protección social. Si se consideran deseables economías con sistemas de solidaridad y bienestar social y con una distribución de la renta no extremadamente desigual, deberían revisarse los programas de protección social más en la línea de mejorar la igualdad de oportu-

nidades y proteger adecuadamente las situaciones carenciales que en la de garantizar niveles de renta a lo largo de la vida de los individuos.

LECTURA RECOMENDADA

Albert Carreras (2003), «Crisis petrolíferas, estanflación y desafíos extraeuropeos» y «Caída del bloque soviético, relanzamiento de la integración europea y globalización», en A. di Vittorio, coord., *Historia económica de Europa. Siglos xv-xx*, Barcelona, Crítica, pp. 397 a 413.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Angus Maddison (1997), *La economía mundial 1820-1992*, París, OCDE, es una excelente monografía para el período 1973-1992, con abundante material estadístico y una descripción muy concisa de los rasgos básicos. Un análisis mucho más detallado por áreas, pero sólo para el subperíodo 1973-1987, se encuentra en el cap. VII de Maddison. (1992), *La economía mundial en el siglo xx: rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica. Maddison (1991), *Historia del desarrollo capitalista: Sus fuerzas dinámicas*, Barcelona, Ariel, es también una lectura recomendable. La revista *Oxford Review of Economic Policy* en su vol. 15, n.º 4, de 1999, publica siete artículos de distintos autores sobre la historia económica del siglo XX, resumidos en el trabajo introductorio de Boltho y Toniolo. Para la economía española del período véase Luís Ángel Rojo (2002), «La economía española en la democracia (1976-2000)», en F. Comín, M. Hernández y E. Llopis, eds., *Historia económica de España. Siglos x-xx*, Barcelona, Crítica.

BIBLIOGRAFÍA

Abel, W. (1986), *La agricultura: sus crisis y coyunturas: una historia de la agricultura y la economía alimentaria en Europa Central desde la Alta Edad Media*, México, Fondo de Cultura Económica.

Aldcroft, D. H., y A. Sutcliffe (1999), *Europe in the International Economy 1500 to 2000*, Cheltenham, Northampton, Edward Elgar.

Aldcroft, D. H. (1985), *De Versalles a Wall Street, 1919-1929*, Barcelona, Crítica.

— (1997), *Historia de la economía europea (1914-1990)*, (reedición en 2003), Barcelona, Crítica.

Allen, G. C. (1981), *A Short Economic History of Modern Japan*, Lodres, Macmillan.

Allen, R. C. (1979), «International Competition in Iron and Steel, 1850-1913», *Journal of Economic History*, 49, 911-937.

— (1991), «The two English agricultural revolutions», en B. M. S. Campbell, M. S. Bruce y M. Overton, eds. (1991).

— (2000), «Economic structure and agricultural productivity in Europe, 1300-1800», *European Review of Economic History*, 3, 1-25.

— (2001), «The great divergence in European wages and prices from the Middle Ages to the First World War», *Explorations in Economic History*, 38, 411-447.

— (2004a), «Estructura económica y productividad agrícola en Europa: 1300-1800», en R. C. Allen (2004b), 213-240.

— (2004b), *Revolución en los campos. La reinterpretación de la Revolución Agrícola inglesa*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.

— (2004c), «Agriculture during the Industrial Revolution, 1700-1850», en R. Floud y P. Johnson, eds. (2004), 96-116.

— (2004d), «Britain's economic ascendancy in a European context», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004), 15-35.

Álvarez Borge, I. (2003), *La Plena Edad Media (siglos XII-XIII)*, Historia de España 3er milenio, Madrid, Síntesis.

Amatori, F.; D. Bigazzi, R. Giannetti, y L. Segreto, eds. (1999), «L'Industria», en *Storia d'Italia*, 15, Turín, Guilio Einaudi.

Amsden, A. (2001), *The Rise of "The Rest". Challenges to the West from Late-Industrialising Economies*, Oxford, Oxford University Press.

Anderson, E., y P. Anderson (1978), «Bureaucratic institutionalisation in 19th Century Europe», en A. Heidenheimer *et al.*, eds. (1978), *Political corruption: a handbook*, New Brunswick, Transaction Publishers.

Anes, G. (1970), *Las crisis agrarias en la España moderna*, Madrid, Taurus.

Aron, R. (1976), *La República Imperial. Los Estados Unidos en el mundo (1945-1972)*, Madrid, Alianza.
Asselain, J. C. (1995), *Histoire économique du XXe siècle*, París, Fondation Nationale des Sciencies Politiques y Dalloz.
Asthon, T. S. (1967), *The Industrial Revolution, 1760-1830*, Oxford, Oxford University Press [edición catellana (1950), *La revolución industrial*, México, Fondo de Cultura Económica).
— (1968), *Iron and steel in the Industrial Revolution*, Manchester, University of Manchester Press.
Atack, J., y P. Passell (1994), *A new economic view of American history, from colonial times to 1940*, Nueva York, W. W. Norton and Company.
Attman, A. (1986), *American bullion in the European world trade, 1600-1800*, Goteburgo, Kungl. Vetenskaps-och Vitterhets-Samhället.
Avsénev, M. *et al.* (s.f., c. 1970), *Economía política del socialismo*, Moscú, Editorial Progreso.
Ayala Martínez, C. de; E. Cantera Montenegro, B. Caunedo del Potro, y C. Laliena Corbera (2004), *Economía y sociedad en la España medieval*, Madrid, Istmo.
Aymard, M. (1991), «La fragilità di un'economia avanzata: l'Italia e la transformazione dell'economia europea», en *Storia dell'economia italiana*, Turín, Giulio Einaudi.
Baechler, J. (1988), *Europe and the rise of capitalism*, Londres, Basil Blackwell.
Bairoch, P. (1967), *Revolución Industrial y subdesarrollo*, Madrid, Siglo XXI.
— (1972), «Free trade and European development in the nineteenth century», *European Economic Review*, 3, 211-246.
— (1973), *El Tercer Mundo en la encrucijada*, Madrid, Alianza.
— (1976), «Europe's Gross National Product: 1800-1975», *Journal of European Economic History*, V.
— (1989a), «European trade policy, 1815-1914», en P. Mathias y S. Pollard, eds. (1989), *The Cambridge Economic History of Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, vol. 8.
— (1989b), «Les trois révolutions agricoles du monde développé: rendements et productivité de 1800 à 1985», *Annales ESC*, 2, 317-353.
— (1993), *Economics and World History. Myths and Paradoxes*, Brighton, Harvester Wheatsheaf.
Bairoch, P.; J. Batou, y P. Chèvre (1988), *La population des villes européennes de 800 à 1850. The Population of European Cities from 800 to 1850*, Ginebra, Librairie Droz y Université de Genève.
Balabkins, N. (1988), *Not by Theory Alone...: The Economics of Gustav von Schmoller and its legacy to America*, Berlín, Duncker y Humblot.
Banco de España (1973-2003), *Informes anuales*, Madrid.
— (2003), *Cuentas financieras de la economía española, 1990-2003*, Madrid.
Banco Mundial (2002), *World development indicators database*, Washington.
Bardet, J. P., y J. Dupàquier, dirs. (2001), *Historia de las poblaciones de Europa*, Vol. I. *De los orígenes a las premisas de la revolución demográfica;* Vol. II, *La revolución demográfica, 1750-1914*, Madrid, Síntesis.
Bardini, C. (1998), *Senza carbone nell'età del vapore. Gli inizi dell' industrializzazione italiana*, Milán, Mondadori.
Barjot, D., ed. (2002), *Catching up with America*, París, Presses de l'Université Sorbonne.
Bartlett, R. (2003), *La formación de Europa. Conquista, civilización y cambio cultural,*

950-1350, Valencia, Publicaciones de la Universitat de València y Editorial Universidad de Granada.
Baugh, D. A. (2004), «Naval power: what gave the British Navy superiority?», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004), 235-260.
Bavel, B. van (2003), «Rural development, landownership and tenurial rights in Holland 14tth-17th centuries», en http://www.lowcountries.nl/2003-7.pdf
Beasley, W. G. (1995), *Historia contemporánea de Japón*, Madrid, Alianza.
Beaud, M. (1986), *Historia del capitalismo. De 1500 a nuestros días* (trad. de M. Serrat Crespo), Barcelona, Ariel.
Berg, M. (1987), *La era de las manufacturas (1700-1850). Una nueva historia de la Revolución Industrial británica*, Barcelona, Crítica.
— (1995), «Mercados, comercio y manufactura europea», en M. Berg, ed., *Mercados y manufacturas en Europa*, Barcelona, Crítica.
Berger, S. (2003), *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié*, París, Seuil.
Bergin, J. (2001), *El siglo XVII. Europa, 1598-1715*, Barcelona, Crítica.
Bienefeld, M. A. (1972), *Working hours in British industry*, Londres, Weidenfeld y Nicolson.
Biraben, J. N. (1979), «Essai sur l'évolution du nombre des hommes», *Population*, 34, I, 13-25.
Biucchi, B. (1973), «The Industrial Revolution in Switzerland', en C. Cipolla, ed. (1973), II.
Blackbourn, D. (1997), *The Fontana history of Germany, 1780-1918*, Londres, Fontana Press.
Blanchard, I. (2001), «International capital markets and their users, 1450-1750», en M. Prak, ed. (2001).
Blanning, T. C. W. (2002), *El siglo XVIII. Europa, 1688-1815*, Barcelona, Crítica.
Bohlin, J. (1999), «Sweden: the rise and fall of the Swedish model», en J. Foreman Peck, y G. Federico, eds. (1999), 152-174.
Bois, G. (2001), *La gran depresión medieval: siglos XIV-XV. El precedente de una crisis sistémica*, Valencia, Universitat de València.
Boltho, A., y G. Toniolo (1999), «The assessment: the Twentieth Century— achievements, failures, lessons», *Oxford Review of Economic Policy*, 15, 4, 1-17.
Bonnassie, P. (1992), *Del esclavismo al feudalismo en Europa occidental*, Barcelona, Crítica.
Bonney, R. (1995), *Economic systems and State finance*, Oxford, Clarendon Press.
— (2004), «Towards the comparative fiscal history of Britain and France during the "long" eighteenth century», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004).
Bordo, M. D., y A. Schwartz (1980), «Money and prices in the nineteenth century», *Journal of Economic History*, 40, 61-67.
Bordo, M. D., y H. Rockoff (1996), «The Gold Standard as a «Good Housekeeping seal of approval», *Journal of Economic History*, 56, 2, 389-428.
Bordo, M. D., y M. Flandreau (2003), «Core, periphery, exchange rate regime and globalization», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 417-468.
Bordo, M. D.; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), *Globalization in historical perspective*, Chicago, University of Chicago Press.
Boserup, E. (1984), *Población y cambio tecnológico: estudio de las tendencias a largo plazo* (trad. de J. Beltrán), Barcelona, Crítica.
Bottomore, T. (1990), *La economía socialista. Teoría y práctica*, Madrid, Sistema.
Bouldin, K. E. (s.f., c. 1950), *La economía de la paz*, Madrid, Revista de Occidente.
Bowden, P. J., ed. (1990), *Economic change: prices, wages, profits and rents: 1500-1750*, en J. Thirsk, ed., *The Agrarian History of England and Wales*, Cambridge, Cambridge University Press.

Braddick, M. J. (1996), *The nerves of State: taxation and the financing of the English State, 1558-1714*, Manchester, Manchester University Press.

Braudel, F. (1984), *Civilización material, economía y capitalismo* (trad. de I. Pérez Villanueva; V. Bordoy, y N. Míguez), Madrid, Alianza.

Brenner, R. (1993), *Merchants and revolution: commercial change, political conflict and London overseas traders, 1550-1653*, Cambridge, Cambridge University Press.

Britnell, R. H. (2003), «England. Early and Medieval periods up to 1500», en J. Mokyr, ed. (2003), 1, 200-205.

Broder, A., y F. Mauro (1997), *Histoire économique du monde. L'ère des ruptures, 1950-1996*, París, Éditions Cujas.

Brown, J. C. (1992), «Market organization, protection and vertical integration: German cotton textiles before 1914», *Journal of Economic History*, 52, 2, 339-351.

Brownlee, W. E. (1996), *Federal taxation in America. A short history*, Nueva York, Oxford University Press.

Brugmans, H. (1972), *La idea de Europa*, Madrid, Moneda y Crédito.

Bruland, K., y P. O'Brien, eds. (1998), *From family firms to corporate Capitalism*. Oxford, Clarendon Press.

Brunel, G., y B. Cursente (2003), «Tendencias recientes de la historia rural en Francia», *Historia Agraria*, 31, 35-56.

Brus, W. (1986), *Histoire économique de l'Europe de l'Est (1945-1985)*, París, La Découverte.

Bustelo, P. (1992), *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, Madrid, Editorial de la Universidad Complutense.

Caferro, W. (2003), «Italy. Medieval period», en J. Mokyr, ed. (2003), 3, 175-179.

Calomiris, C. W. (1996), «The costs of rejecting universal banking: American finance in the German mirror, 1870-1914», en N. R. Lamoreaux, y D. M. G. Raff, eds., *Coordination and information*, Chicago, The University of Chicago Press.

Cameron, R. (1974), *La banca en las primeras etapas de la industrialización*, Madrid, Tecnos.

— (1985), «A new view of European industrialisation», *Economic History Review*, 38, 1-23.

— (1989), *A concise economic history of the World from Paleolithic times to the present*, Nueva York, Oxford University Press [edición castellana (2000), *Historia económica mundial. Desde el paleolítico hasta el presente*, Madrid, Alianza Editorial, 3.ª ed.].

Campbell, B. M. S., y M. Overton, eds. (1991), *Land, labour and livestock. Historical studies in agricultural productivity*, Manchester, Manchester University Press.

Capie, F. (1994), *Tariffs and growth: some insights from the World economy, 1850-1940*, Manchester, Manchester University Press.

Capie, F.; T. Mills, y G. E. Wood (1991), «Money, interest rates and the Great Depression in Britain from 1870 to 1913», en J. Foreman-Peck, ed. (1991), *New perspectives on Late Victorian economy: essays in quantitative history*, Cambridge, Cambridge University Press.

Carreras, A. (1997), «La industrialización: una perspectiva a largo plazo», *Papeles de Economía Española*, 73, 35-60.

— (1999), «Un ritratto cuantitativo dell'industria italiana», en F. Amatori; D. Bigazzi; R. Giannetti, y L. Segreto, eds. (1999), 181-274.

— (2003), «La industria española e italiana en la tipología de Hoffmann», en *La Storia e l'economia. Miscellanea di studi in onore di Giorgio Mori*, II, Varese, Edizione Lativa, 127-150.

— (2003a), «El siglo xx, entre rupturas y prosperidad (1914-2000)», en A. di Vittorio, coord. (2003), 303-433.
— (2003b), «Modern Spain», en J. Mokyr, ed. (2003), 4.
Carreras, A., y X. Tafunell (2004), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.
Casado Alonso, H. (2002), «La economía en las Españas medievales (*c.* 1000-*c.* 1450)», en F. Comín, M. Hernández y E. Llopis, eds. (2002), 13-50.
Cassis, Y.; G. D. Feldman, y U. Olsson, eds. (1995), *The evolution of financial institutions and markets in 20th Century*, Aldershot, Scholar Press.
Chabod, F. (1992), *Historia de la idea de Europa*, Madrid, Editoriales de Derecho Reunidas y Editorial Complutense.
Chamberlain, M. E. (1997), *La descolonización. La caída de los imperios europeos*, Barcelona, Ariel.
Chambers, J. D. (1953), «Enclosure and the labour supply in the industrial revolution», *Economic History Review*, 5, 319-343.
Chandler, A. D. (1977), *The visible hand. The managerial revolution in American business*, Cambridge, Mass., Belknap Press [edición castellana (1988), *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social].
— (1980), «The growth of transnational firm in the United States and the United Kingdom», *Economic History Review*, 33, 396-410.
— (1990), *Scale and scope*, Harvard, Mass, Belknap Press, [edición castellana (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza].
Chang, H. J. (2002), *Kicking away the ladder. Development strategy in historical perspective*, Londres, Anthem Press.
Chang, H. J., y R. Kozul-Wriglit (1994), «Organising development: comparing the national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea», *Journal of Development Studies*, 30, 4.
Chapman, S. (1992), *Merchant enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, Cambridge University Press.
Chevet, J. M.(1999), *La terre et les paysans en France et en Grand Bretagne. Du début du XVIIe siècle à la fin du XVIIIe siècle, II, Les hommes et la production*, París, Edition Messene.
Chiswick, B. R., y T. J. Hatton (2003), «International migration and the integration of labor markets», en M. D. Bordo, A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 65-117.
Chorley, G. P. H. (1981), «The Agricultural Revolution in Northern Europe, 1750-1880: nitrogen, legumes, and crop productivity», *Economic History Review*, 34, 71-93.
Ciocca, P. (2000), *La economía mundial en el siglo XX. Una síntesis y un debate*, Barcelona, Crítica.
Cipolla, C. ed. (1973), *The Fontana Economic History of Europe. 4. The Emergence of Industrial Societies*, Glasgow, Collins.
— (1978), *Historia económica de Europa*, 5 y 6, Barcelona, Ariel.
Cipolla, C. M. (2003), *Historia económica de la Europa preindustrial*, (4.ª ed. revisada) (trad. de E. Benítez), Barcelona, Crítica.
Clapham, J. H. (1926-1928), *An economic history of Modern Britain*, Cambridge, Cambridge University Press.
Clark, G. (1987), «Productivity growth without technical change in European agriculture before 1850», *Journal of Economic History*, XLVII, 2.

— (1993), «Agriculture and the Industrial Revolution», en J. Mokyr, ed. (1993), 227-266.
— (2001), «Farm wages and living standards in the industrial revolution: England, 1670-1869», *Economic History Review*, 3, 477-505.
Clark, G., y R. C. Feenstra (2003), «Technology in the Great Divergence», en M. D. Bordo, A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 277-314.
Clark, M. (1996), *Modern Italy, 1871-1995*, Londres, Longman.
Clarke, P. (1999), «Joseph Chamberlain: the first modern politician», en *A question of leadership. From Gladstone to Blair*, Londres, Penguin.
Clay, C. G. A. (1984) *Economic expansion and social change: England 1500-1700*, Cambridge, Cambridge University Press.
Clemente Ramos, J. (2003), *La economía campesina en la corona de Castilla (1000-1300)*, Barcelona, Crítica.
Comín, F. (1996a), *Historia de la Hacienda Pública. I. Europa*, Barcelona, Crítica.
— (1996b), *Historia de la Hacienda Pública, II. España (1808-1995)*, Barcelona, Crítica.
— (2000), «Los economistas clásicos y los políticos liberales ante los problemas de la economía española (1808-1874)», en E. Fuentes Quintana, dir. (2000), *Economía y economistas españoles, 4, La economía clásica*, Barcelona, Galaxia Gutenberg y Círculo de Lectores, 621-704.
— (2001), «Las modestas realizaciones de la nueva política económica intervencionista de la Restauración», en E. Fuentes Quintana, dir. (2001), *Economía y economistas españoles,5, Las críticas a la economía clásica*, Barcelona, Galaxia Gutenberg y Círculo de Lectores, 197-238.
— (2002), «El período de entreguerras (1914-1936), en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002), 285-329.
Comín, F., y D. Díaz Fuentes (2004), *La empresa pública en Europa*, Madrid, Síntesis.
Comín, F.; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002), *Historia económica de España. Siglos x-xx*. Barcelona, Crítica.
Contamine, P.; M. Bompaire; S. Lebecq, y J. L. Sarrazin (2000), *La economía medieval*, Madrid, Akal.
Conybeare, J. A. C. (1987), *Trade wars: the theory and practice of international commercial rivalry*, Nueva York, Columbia University Press.
Cowan, A. (1998), *Urban Europe, 1500-1700*, Londres, Arnold.
Crafts, N. (1984), «Patterns of development in Nineteenth-century Europe», *Oxford Economic Papers*, 36, 438-458.
— (1985), *British economic growth during the Industrial Revolution*, Oxford, Oxford University Press.
— (1994), «The industrial revolution», en R. Floud, y D. McCloskey, eds. (1994), 44-59.
— (1997), «The Human Development Index and changes in standard of living: Some historical comparisons», *European Review of Economic History*, I, 299-322.
— (2000), «Institutional Quality and European Development before and after the Industrial Revolution», en *World Bank Summer Research Workshop on Market Institutions*, Washington.
Crafts, N., y G. Toniolo (1996), *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press.
Crafts, N., y A. J. Venables (2003), «Globalization in History: A Geographical Perspective», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 323-364.
Craig, L. A., y D. Fisher (1999), *The Integration of the European economy, 1850-2000*, Londres, Routledge.
Crouzet, F. (1972), «Capital formation in Great Britain during the Industrial Revolution»,

en F. Crouzet, ed., *Capital formation in the Industrial Revolution*, Londres, Methuen & Co, 162-222.
— (1996), «France», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 36-63.
— (2000), *Histoire de l'économie européenne, 1000-2000*, París, Albin Michel [edición inglesa (2001), *A History of the European Economy, 1000-2000*, Londres, University Press of Virginia].
Cunningham, H. (1994), *Trabajo y explotación infantil: situación en la Inglaterra de los siglos XVII al XX*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Daunton, M. (1998), *Progress and poverty*, Oxford, Oxford University Press.
— (2001), *Trusting Leviathan. The politics of taxation in Britain, 1799-1914*, Cambridge, Cambridge University Press.
Davids, K. (1995), «Openness or Secrecy? Industrial Espionage in the Dutch Republic», *Journal of European Economic History*, 24, 2.
Davies, L. E., y R. A. Huttenback (1986), *Mammon and the pursuit of empire: the political economy of British imperialism, 1860-1912*, Cambridge, Cambridge University Press.
Davis, J. A. (2003), «Entre la expansión y el desarrollo: la economía europea en el siglo XVIII», en A. Di Vittorio, coord. (2003), 131-180.
Davis, R. (1976), *La Europa atlántica. Desde los descubrimientos a la industrialización* (trad. de P. Recondo), Madrid, Siglo XXI.
— (1979), *The Industrial Revolution and British overseas trade*, Leicester, University of Leicester.
De Gasperi, A. (1955), *I Cattolici dall'opposizione al governo*, Bari, Laterza.
— (1956), *Discorsi politici*, Roma, Cinque Lune.
Deane, P. (1968), *La primera Revolución Industrial*, Barcelona, Península.
Deane, P., y W. A. Cole (1969), *British economic growth, 1688-1959*, Cambridge, Cambridge University Press.
Deane, P., y B. R. Micthell (1962), *Abstract of British historical statistics*, Cambridge, Cambridge University Press.
Degler, C. N. (1986), *Historia de los Estados Unidos*, Barcelona, Ariel.
Departament d'Història i Institucions Econòmiques. Universitat de Barcelona (1997), *Guia pràctica d'història econòmica mundial*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
Diago Hernando, M. (1998), *La industria y el comercio de productos textiles en Europa, siglos XI al XV*, Madrid, Arco-Libros.
Díaz-Alejandro, C. F. (1970), *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven, Conn., Yale University Press.
Díez Espinosa, J. R., *et al.* (2000), *Historia del mundo actual. Desde 1945 hasta nuestros días*, Valladolid, Universidad de Valladolid, (2.ª edición).
Dobado, R., y G. Marrero (2001), «Minería, crecimiento económico y costes de la independencia en México», *Revista de Historia Económica*, XIX, 3.
Domínguez Martín, R. (2002), *La riqueza de las regiones. Las desigualdades económicas regionales en España, 1700-2000*, Madrid, Alianza.
Dormois, J. P. (1999), «France: The Idiosyncrasies of Volontarisme», en J. Foreman Peck, y G. Federico, eds. (1999), 58-96.
Dowrick, S., y J. B. DeLong (2003), «Globalization and Convergence», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 191-220.
Duby, G., dir. (1975), *Histoire de la France rurale*, París, Editions du Seuil.
DuPlessis, R. (1997), *Transiciones al capitalismo en Europa durante la Edad Moderna* (trad. de I. Moll), Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.

Dutour, T. (2004), *La ciudad medieval. Orígenes y triunfo de la Europa urbana*, Barcelona, Paidós.
Dyer, C. C. (1991), *Niveles de vida en la Baja Edad Media. Cambios sociales en Inglaterra c. 1200-1520* (trad. de M. Villalta), Barcelona, Crítica.
Dyer, C. C., y P. R. Schofield (2003), «Estudios recientes sobre la historia agraria y rural medieval británica», *Historia Agraria*, 31, 13-33.
Edelstein, M. (1982), *Overseas investment in the age of high imperialism*, Nueva York, Columbia University Press.
— (1994), «Foreign investment and accumulation, 1860-1914», en R. C. Floud, y D. N. McCloskey, eds., 2.
Edgerton, D. (1996), *Science, technology and British industrial decline, 1870-1970*, Cambridge, Cambridge University Press.
Eichengreen, B. (1987), «Conducting the international orchestra: Bank of England leadership under the classical Gold Standard», *Journal of International Money and Finance*, 6, 5-29.
— (1992), *Golden fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939*, Oxford, Oxford University Press.
— (1996), *Globalizing capital: a history of the international monetary system*, Princeton, N. J., Princeton University Press [edición castellana (2000), *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*, Barcelona, Antonio Bosch editor].
Eichengreen, B., y H. James (2003), «Monetary and financial reform in two eras of globalization», en M. D. Bordo, A. M. Taylor y J. G. Williamson, eds. (2003), 515-544.
Eichengreen, B., y P. H. Lindert (1991), *The international debt crisis in historical perspective*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
Ekelund, R. B., y R. D. Tollison. (1997), *Politicized economies: monarchy, monopoly, and mercantilism*, College Station, Texas A & M University Press.
Engerman, S. (1994), «Mercantilism and overseas trade, 1700-1800», en R. Floud, y D. McCloskey, eds. (1994), 182-204.
— (2004), «Institutional change and British supremacy, 1650-1850», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004), 261-283.
Enmanuel, A. (1973), *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI.
Epstein, S. R. (2000), *Freedom and growth: the rise of states and markets in Europe, 1300-1750*, Londres, Routledge.
— (2001), «The late medieval crisis as an "integration crisis'», en M. Prak, ed. (2001), 25-50.
—, ed. (2001), *Town and country in Europe, 1300-1800*, Cambridge, Cambridge University Press.
Erhard, L. (1989), *Bienestar para todos*, Madrid, Unión Editorial.
Escudero, A. (2002), «Volviendo a un viejo debate: el nivel de vida de la clase obrera británica durante la Revolución Industrial», *Revista de Historia Industrial*, 21, 13-63.
European Economy (2000), 70.
Feinstein, C. (1978), «Capital formation in Great Britain», en P. Mathias, y M. M. Postan, eds. (1978), 28-96.
— (1998), «Pessimism perpetuated: real wages and the standard of living in Britain during and after the Industrial Revolution», *Journal of Economic History*, 58, 625-658.
Feinstein, C., y S. Pollard, eds. (1988), *Studies in capital formation in the United Kingdom, 1750-1920*, Oxford, Clarendon Press.

Feinstein, C., y K. Watson (1995), «Private international capital flows in Europe in the inter-war period», en C. Feinstein, ed. (1995), *Banking, Currency and Finance in Europe Between the Wars*, Oxford, Clarendon Press.
Feinstein, C.; P. Temin, y G. Toniolo (1997), *The European economy between the wars*, Oxford, Oxford University Press.
Feldenkirchen, W. (1999), «Germany: the invention of Interventionism», en J. Foreman-Peck y G. Federico, eds. (1999), 98-122.
Fernández Conde, F. J. (2004), *La España de los siglos XIII al XV. Transformaciones del feudalismo tardío*, San Sebastián, Nerea.
Fernández de Pinedo, E. (1980), «Coyunturas y políticas económicas», en M. Tuñón de Lara, dir., *Historia de España. VII. Centralismo, Ilustración y agonía del Antiguo Régimen (1715-1833)*, Barcelona, Labor.
Fieldhouse, D. K. (1981), *Colonialism 1870-1945: An Introduction*, Londres, Weidenfeld y Nicholson.
— (1982), *Colonial Empires: A comparative survey from the eighteenth century*, Londres, MacMillan.
Findley, R., y K. O'Rourke (2003), «Commodity market integration, 1500-2000», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 13-62.
Flinn, M. W. (1970), *Orígenes de la Revolución Industrial*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
Floud, R., y P. Johnson, eds. (2004), *The Cambridge economic history of Modern Britain. Industrialisation, 1700-1860*, I, Cambridge, Cambridge University Press.
Floud, R., y D. McCloskey, eds. (1994), *The economic history of Britain since 1700*, I, (1700-1860), Cambridge, Cambridge University Press, (2.ª ed).
Floud, R.; K. W.Watcher, y A. S. Gregory (1990), *Height, health and history: nutritional status in Britain, 1750-1980*, Cambridge, Cambridge University Press.
Flynn, D. O., y A. Giráldez (2004), «Path dependence, time lags and the birth of globalisation: A critique of O'Rourke and Williamson», *European Review of Economic History*, 8, 1, 81-107.
FMI (2002), *International financial statistics*, Washington.
Fohlen, C. (1973), «France», en C. Cipolla, ed. (1973), I.
Foner, E. (1998), *The story of American freedom*, Nueva York, Norton and Company.
Fontana, G. L., ed. (1997), *Le vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*, Bolonia, Il Mulino.
— (2003), «El desarrollo económico de Europa en el siglo XIX», en A. di Vittorio, coord. (2003), 185-300.
Foreman-Peck, J. (1985), *Historia de la economía mundial*, Barcelona, Ariel.
— (1992), «A Political Economy of International Migration, 1815-1914», *Manchester School*, 60, 359-376.
— (1994), «A model of later nineteenth century European economic development», *Revista de Historia Económica*, 12.
— (1995), *A history of the world economy. International economic relations since 1850*, Nueva York, Harvester Wheatsheaf [edición castellana (1995), *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Madrid, Prentice Hall].
Foreman-Peck, J., y G. Federico, eds. (1999), *European industrial policy. The Twentieth-Century experience*, Oxford, Oxford University Press.
Foreman-Peck, J., y L. Hannah (1999), «Britain: from economic Liberalism to Socialism – And Back?», en J. Foreman-Peck y G. Federico, eds. (1999), 18-56.

Fossier, R. (1985), *Historia del campesinado en el Occidente medieval (siglos XI-XIV)*, Barcelona, Crítica.

Frank, A. G. (1971), *El desarrollo del subdesarrollo*, Barcelona, Anagrama.

— (1979), *La acumulación mundial: 1492-1789* (trad. de A. Jiménez), Madrid, Siglo XXI.

Freeman, C. (1989), «New technology and catching-up», *European Journal of Development Research*, 1, 1.

Friedrichs, C. R. (1995), *The Early Modern city, 1450-1750*, Londres, Longman.

Fritzsche, B. (1996), «Switzerland», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 126-148.

Furtado, C. (1971), *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, México, Siglo XXI.

Gallarotti, G. (1995), *The anathomy of an international monetary regime: the classical Gold Standard, 1880-1914*, Oxford, Oxford University Press.

Galloway, J. A., ed. (2000), *Trade, urban hinterlands and market integration c.1300-1600*, Londres, Centre for Metropolitan History.

García de Cortázar, J. A. (1988), *La sociedad rural en la España medieval*, Madrid, Siglo XXI.

García de Cortázar, J. A., y J. A. Sesma Muñoz (2003), *Historia de la Edad Media. Una síntesis interpretativa*, Madrid, Alianza.

García de Cortázar, J. A., y P. Martínez Sopena (2003), «Los estudios sobre historia rural de la sociedad hispanocristiana», *Historia Agraria*, 31, 57-83.

García Espuche, A. (1998), *Un siglo decisivo. Barcelona y Cataluña 1550-1640*, Madrid, Alianza.

García Sanz, A. (1977), *Desarrollo y crisis del Antiguo Régimen en Castilla la Vieja. Economía y sociedad en tierras de Segovia, 1500-1814*, Madrid, Akal.

— (1994), «Castile 1580-1650: economic crisis and the policy of "reform"», en I. A. A. Thompson y B. Yun, eds. (1994).

Garraty, J., y M. Carnes (2000), *The American Nation. A history of the United States*, Nueva York, Longman.

Gauthier, A. (1995), *L'économie mondiale depuis la fin du XIX[e] siècle*, París, Bréal.

Geoffrey, C. H. (2001), *Railways in Britain and the United States, 1830-1914: studies in economic and business history*, Hampshire, Ashgate.

Gerber, D. (1998), *Law and competition in the 20[th] Century Europe*, Oxford, Clarendon Press.

Germán, L.; E. Llopis; J. Maluquer de Motes, y S. Zapata, eds. (2001), *Historia económica regional de España, Siglos XIX y XX*, Barcelona, Crítica.

Glamann, K. (1979), «El comercio europeo, 1500-1750», en C. M. Cipolla, dir., *Historia económica de Europa. Siglos XVI-XVII*. Barcelona, Ariel, 333-409.

Górecki, P. (2004), «Los campesinos medievales y su mundo en la historiografía polaca», *Historia Agraria*, 33, 81-104.

Gothelf, R. (2000), «Frederick William I and the beginning of Prussian Absolutism, 1713-1740», en P. Dwyer, ed., *The Rise of Prussia, 1700-1830*, Harlow, Longman.

Grantham, G. W. (1999), «Contra Ricardo: On the macroeconomics of pre-industrial economies», *European Review of Economic History*, 2.

Gregory, P. R. (1994), *Before command. An economic history of Russia from emancipation to the first five-year plan*, Princeton, Princeton University Press.

Guenzi, A. (2003), «La expansión europea en el siglo XVII», en A. Di Vittorio, coord. (2003), 81-129.

Guinot Rodríguez, E. (2003), *La Baja Edad Media (siglos XIV-XV). Economía y sociedad*, Historia de España 3[er] milenio, Madrid, Síntesis.

Gustavson, C. (1986), *The small giant: Sweden Enters the industrial era*, Athens, Ohio State University Press.
Hagen, W. W. (1998), «Village life in East-Elbian Germany and Poland, 1400–1800», en T. Scott, ed. (1998), 145-190.
Halperin Donghi, T. (2000), *Historia contemporánea de América Latina*, Madrid, Alianza.
Hannah, L. (1979), «Mergers, cartels, and cartelisation: legal factors in the US and European experience», en N. Horn, y J. Kocka, eds., *Law and the formation of big enterprises in the 19th and the Early 20th Centuries*, Gottingen, Vandenhoeck and Ruprecht.
Hardach, G. (1986), *La primera guerra mundial, 1914-1918*, Barcelona, Crítica.
Harley, C. K. (1980), «Transportation, the world wheat trade, and the Kuznets cycle, 1950-1913», *Explorations in Economic History*, 17, 218-250.
— (1982), «British industrialisation before 1841: evidence of slower growth during the Industrial Revolution», *Journal of Economic History*, 42, 267-289.
— (1992), «The antebellum American tariff: food exports and manufacturing», *Explorations in Economic History*, 29, 375-400.
— (1993), «Reassessing the industrial revolution: a macro view», en J. Mokyr, ed. (1993), 156-200 [edición castellana (1993), «Una nueva evaluación macroeconómica de la Revolución Industrial», *Revista de Historia Económica*, XI,2, 259-303].
Harrison, M., ed. (1998), *The Economics of World War II. Six Great Powers in International Comparison*, Cambridge, Cambridge University Press.
Hartwell, R. M. (1967), *The causes of the Industrial Revolution in England*, Londres, Methuen.
Hatton, T. J., y J. G. Williamson (1998), *The age of mass migration: an economic analysis*, Nueva York, Oxford University Press.
Headrick, D. R. (1989), *Los instrumentos del Imperio: tecnología e imperialismo europeo en el siglo XIX* (trad. de J. García Sanz), Madrid, Alianza.
Heffer, J., y Serman, W. (1989), *De las revoluciones a los imperialismos, 1815-1914. Historia contemporánea, I, El siglo XIX*, Madrid, Akal.
Hens, L., y P. Solar (1999), «Belgium: liberalism by default in model», en J. Foreman-Peck, y G. Federico, eds. (1999).
Hertner, P., y G. Jones (1986), *Multinationals: theory and practice*, Aldershot, Gower.
Hobsbawm, E. J. (1972), *En torno a los orígenes de la revolución industrial* (trad. de O. Castillo), Madrid, Siglo XXI.
— (1994), *Historia del siglo XX, 1914-1991*, Barcelona, Crítica.
— (1999), *Industry and Empire*, Londres, Penguin Books [edición castellana (2001), *Industria e Imperio. Historia de Gran Bretaña desde 1750 hasta nuestros días*, Barcelona, Grijalbo].
Hodges, R., y D. Whitehouse (2003), «La decadencia del Imperio Romano de Occidente», en L. K. Little, y B. H. Rosenwein, eds., *La Edad Media a debate*, Madrid, Akal, 102-124.
Hoffman, P. T. (1996), *Growth in a traditional society. The French countryside 1450-1815*, Princeton, Princeton Academic Press.
Hoffman, P. T., y K. Norberg, eds. (1994), *Fiscal crises, liberty, and representative government, 1450-1789*, Stanford, Stanford University.
Hoffmann, W. G. (1955), *British Industry, 1700 –1850*, Oxford, Blackwell.
— (1958), *The growth of industrial economies*, Manchester, Manchester University Press.
Holderness, B. A. (1988), «Agriculture, 1770-1860», en C. H. Feinstein, y S. Pollard, eds. (1988), 15-42.

Horlings, E. (2001), «Pre-industrial economic growth and the transition to an industrial economy», en M. Prak, ed. (2001).

Horrel, S. (1996), «Home demand and British industrialisation», *Journal of Economic History*, 56, 561-604.

Huck, P. (1995), «Infant mortality and living standards of English workers during the Industrial Revolution», *Journal of Economic History*, 55, 528-597.

Hudson, P. (1992), *The Industrial Revolution*, Londres, Arnold.

Hughes, J. (1990), *American Economic History*, Londres, Scott, Foresman and Company.

Humphrey, W. S., y J. Stanislaw (1979), «Economic growth and energy consumption in the UK, 1700-1975», *Energy Policy*, 7, 29-42.

Humphries, J. (2004), «Household economy», en R. Floud, y P. Johnson, eds. (2004), 238-268.

INE (2000a), *Contabilidad Nacional de España*, Madrid.

INE (2000b), *Encuesta de Población Activa*, Madrid,

Israel, J. I. (1989), *Dutch primacy in world trade, 1585-1740*, Oxford, Clarendon Press.

Jackson, G. (1997), *Civilización y barbarie en la Europa del siglo xx*, Barcelona, Planeta.

James, H. (2001), *The end of globalization. Lessons from the Great Depression*, Londres, Harvard University Press [edición castellana (2004), *El fin de la globalización. Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid, Turner].

Johnson, C. (1982), *The MITI and the Japanese miracle*, Stanford, Stanford University Press.

Jones, E. L. (1990), *El milagro europeo: entorno, economía y geopolítica en la historia de Europa y Asia* (trad. de M. P. Morales), Madrid, Alianza.

— (1997), *Crecimiento recurrente: el cambio económico en la historia mundial* (trad. de E. Rabasco y L. Toharia), Madrid, Alianza.

Jones, J. L., ed. (1967), *Agriculture and economic growth in England, 1650-1815*, Londres, Methuen.

Jones, S. H. R. (1994), «The origins of the factory system in Great Britain: technology, transaction cost or exploitation?», en M. W. Kirby, y M. B. Rose, *Business enterprise in Modern Britain. From the Eighteenth to the Twentieth Century*, Londres, Routledge, 31-60.

Kellenbenz, H. (1977), *El desarrollo económico de la Europa continental, 1500-1750* (trad. de J. Carabaña), Madrid, Siglo XXI.

Kennedy, P. (1994), *Auge y caída de las grandes potencias*, Barcelona, Plaza y Janés.

Kennedy, W. (1987), *Industrial structure, capital markets, and the origins of British Economic decline*, Cambridge, Cambridge University Press.

Kenwood, A. G., y A. L. Lougheed (1972), *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Istmo [edición inglesa (2003), *The growth of the international economy, 1820-2000*, 4.ª ed., Londres, Routledge].

Kimura, M. (1989), «Public finance in Korea under Japanese rule: deficit in the colonial account and colonial taxation», *Explorations in Economic History*, 26, 285-310.

Kindleberger, C. P. (1978), «Germany's overtaking of England, 1806 to 1914», en *Economic Response: comparative studies in trade, finance and growth*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

— (1985), *La crisis económica, 1929-1939*, Barcelona, Crítica.

— (1988), *Historia financiera de Europa* (trad. de A. Menduiña y J. Tugores), Barcelona, Crítica.

— (1989), *Manias, panics and crashes*, Londres, Macmillan.

Kohn, M. (1999-2003), «The origins of Western economic success: commerce, finance,

and government in pre-industrial Europe», manuscrito, en http://www.dartmouth.edu/~mkohn/.

Komlos, J. (1998), «Shrinking in a growing economy? The mystery of physical stature during the Industrial Revolution», *Journal of Economic History*, LVIII, 3, 779-802.

— (2003), «An anthropometric history of early-modern France», *European Review of Economic History*, 7.

Kowaleski, M. (2000), «The expansion of the south-western fisheries in late medieval England, *Economic History Review*, LIII, 3, 429–454

Kriedte, P. (1982), *Feudalismo tardío y capital mercantil. Líneas maestras de la historia económica europea desde el siglo xvi hasta finales del xviii* (trad. de J. L. Vermal), Barcelona, Crítica.

— (1996), «Trade», en S. Ogilvie, ed. (1996).

Kruezer, M. (1996), «Democratisation and changing methods of electoral corruption in France from 1815 to 1914», en W. Little, y E. Posada-Carbo, eds., *Political corruption in Europe and Latin America*, Londres, MacMillan.

Kruman, M. (1991), «Suffrage», en E. Foner, y J. Garraty, eds., *The reader's companion to American History*, Boston, Houghton Mifflin Company.

Kuznets, S. (1967), «Notas sobre el despegue», en W. W. Rostow, ed., *La economía del despegue hacia el crecimiento sostenido*, Madrid, Alianza, 53-70.

Landes, D. (1969), *The unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge, Cambridge University Press [edición castellana (1979), *Progreso tecnológico y Revolución Industrial*, Madrid, Tecnos].

— (1999), *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Barcelona, Crítica.

Laqueur, W. (1994), *La Europa de nuestro tiempo. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los noventa*, Buenos Aires, Javier Vergara.

Latham, A. J. H., y L. Neal (1983), «The international market in rice and wheat, 1868-1914», *Economic History Review*, 36, 260-275.

Lavigne, M. (1992), *L'Europe de l'Est. Du Plan au Marché*, París, Editions Liris.

Lelchuk, V.; Y. Poliakov, y A. Protopopov (s.f., c. 1975), *Historia de la sociedad soviética*, Moscú, Editorial Progreso.

Léon, P., dir, (1978), *El nuevo siglo xx: 1947 a nuestros días. Historia económica y social del mundo*, 6, Madrid, Zero Zyx Encuentro.

Levi, G. (1990), *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piamontés del siglo xvii* (trad. de J. Gómez Rea), Madrid, Nerea.

Lévy-Leboyer, M., y F. Bourguignon (1990), *The French economy in the Nineteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.

Lewis, W. A. (1978), *The evolution of the international economic order*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

Lindert, P. H. (2004), *Growing public. Social spending and economic growth since the eighteenth century*, Cambridge, Cambridge University Press.

Lindert, P. H., y J. G. Williamson (1983), «English workers living standards during the Industrial Revolution: a new look», *Economic History Review*, 36, 1-25.

— (2003), «Does globalization make the world more unequal?», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 227-271.

Lipgens, W. (1982), *A history of European integration*, Oxford, Clarendon Press.

Livi-Bacci, M. 1988), *Ensayo sobre la historia demográfica de Europa*, Barcelona, Ariel.

— (1990), *Historia mínima de la población mundial* (trad. de P. Balzán Muñoz), Barcelona, Ariel.

Llopis, E. (2002a), «Expansión, reformismo y obstáculos al crecimiento (1715-1789)», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002).

— (2002b), «La crisis del Antiguo Régimen y la Revolución Liberal», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002).

— (2004), «España, la "revolución de los modernistas" y el legado del Antiguo Régimen» en E. Llopis, ed. (2004), *El legado económico del Antiguo Régimen en España*, Barcelona, Crítica.

MacCloskey, D. N. (1993), *Si eres tan listo: la narrativa de los expertos en economía*, (trad. de G. Sylvestre), Madrid, Alianza.

MacKay, A., y D. Ditchburn, eds. (1999), *Atlas de Europa medieval*, Madrid, Cátedra.

Macleod, C. (2004), «The European origins of British technological predominance», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004), 111-127.

Maczak, A.; H. Samsonowicz, y P. Burke, eds. (1985), *East-Central Europe in transition. From the fourteenth to the seventeenth century*, Cambridge – París, Cambridge University Press - Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Maddison, A. (1962), «Growth and fluctuation in the world economy, 1870-1960», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, XV.

— (1969), *Crecimiento económico en el Japón y en la URSS*, México, Fondo de Cultura Económica.

— (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press.

— (1985), *Two Crises: Latin America and Asia 1929-1938 and 1973-1983*, París, OECD.

— (1989), *The World Economy in the Twentieth Century: Performance and Policy in Asia, Latin America, the USSR and OECD Countries*, París, OECD [edición castellana (1992), *La economía mundial en el siglo xx: rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, México, Fondo de Cultura Económica].

— (1991), *Historia del desarrollo capitalista: Sus fuerzas dinámicas*, Barcelona, Ariel.

— (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París, OECD [edición castellana (1997), *La economía mundial 1820-1992*, París, OCDE].

— (1996), «Macroeconomic accounts for European countries», en B. Van Ark, y N. Crafts, eds, *Quantitative aspects of post-war European growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

— (2001), *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, OECD [edición castellana (2002), *La economía mundial: una perspectiva milenaria*, Madrid, Mundi-Prensa].

— (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, París, OCDE.

Malanima, P. (1997) *Economia preindustriale: mille anni, dal IX al XVIII secolo*, Milán, Bruno Mondadori.

— (1998), *La fine del primato. Crisi e riconversione nell'Italia del seicento*, Milán, Bruno Mondadori.

— (2001), «The energy basis for early modern growth, 1650-1820», en M. Prak, ed. (2001).

— (2002), *L'economia italiana: dalla crescita medievale alla crescita contemporánea*, Bolonia, Il Mulino.

— (2003a), «Measuring the Italian Economy, 1300-1861», *Rivista di Storia Economica*, XIX, 3, 265-295.

— (2003b), *Uomini, risorse, tecniche nell'economia europea dal X al XIX secolo*, Milán, Bruno Mondadori.

Maluquer de Motes, J. (1998), *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*, Barcelona, Universitat Operta de Catalunya y Proa.
— (2002), «Crisis y recuperación económica en la Restauración (1882-1913)», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002), 243-283.
Mammarella, G. (1996), *Historia de Europa contemporánea desde 1945 hasta hoy*, Barcelona, Ariel.
Mantecón, T. A. (2002), «La afirmación del parlamentarismo británico y los avatares del republicanismo neerlandés», en A. Floristán, coord., *Historia Moderna Universal*, Barcelona, Ariel.
Mantoux, P. (1962), *La Revolución Industrial en el siglo XVIII*, Madrid, Aguilar.
Marcos Martín, A. (2000), *España en los siglos XVI, XVII y XVIII: economía y sociedad*, Barcelona, Crítica.
Marichal, C. (1997), «Beneficios y costes fiscales del colonialismo: las remesas americanas a España, 1760-1814», *Revista de Historia Económica*, XV, 3.
— (1999), *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, México, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica.
— (2001), «El peso o real a ocho en España y América», en *El camino hacia el euro. El real, el escudo y la peseta*, Madrid, Banco de España.
Martín Aceña, P. (1999), «The Spanish monetary experience, 1848-1914», en P. Martín Aceña, y J. Reis, eds. (1999), 112-151.
Martín Aceña, P., y J. Reis, eds. (1999), *Monetary standards in the periphery. Paper, silver and gold, 1854-1933*, Londres, Macmillan.
Martin, J. E. (1983), *Feudalism to capitalism: peasant and landlord in English agrarian development*, Basingstoke, Macmillan.
Mathias, P. (1969), *The first industrial nation: an economic history of Britain, 1700-1914*. Cambridge, Cambridge University Press.
— (1997), «Riflessioni sul processo di industrializzazione in Europa», en G. L. Fontana, ed. (1997), 35-63.
Mathias, P. y M. M. Postan, eds. (1978 y 1989), *The Cambridge Economic History of Europe*, 7 y 8, Cambridge, Cambridge University Press.
McCormick, M. (2001), *Origins of the European economy. Communications and commerce, ad 300-900*, Cambridge, Cambridge University Press.
McEvedy, C., y R. Jones (1978), *Atlas of World Population History*, Londres, Penguin.
McKendrick, N. (1982), «The consumer revolution in eighteenth century England», en N. McKendrick; J. Brewer, y J. H. Plumb, eds., *The birth of a consumer society: the commercialisation of eighteenth century England*, Bloomington,Indiana University Press, 9-40.
McNeill, J. R., y W. H. McNeill (2004), *Las redes humanas. Una historia global del mundo*, Barcelona, Crítica.
Melton. E. (1998), «The Russian Peasantries, 1450-1860» in T. Scott, ed. (1998), 227-268
Mercer, H. (1995), *Constructing a competitive order: the hidden history of British antitrust policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
Michaud, F. G. (2003), «France. Early and Medieval Periods», en J. Mokyr, ed. (2003), 2, 360-362.
Milward, A. S. (1984), *The reconstruction of Western Europe 1945-1951*, Londres, Methuen.
— (1986), *La segunda guerra mundial, 1939-1945*, Barcelona, Crítica.
— (2000), «The lives and teachings of the European saints», en *The European Rescue of the Nation-State*, Londres, Routledge.

Milward, A. S., y S. B. Saul (1974), *El desarrollo económico de la Europa continental.* Madrid, Tecnos [edición inglesa (1977), *The development of the economies of continental Europe, 1850-1914*, Londres, Allen y Unwin].
Minami, R. (1994), *The economic development of Japan*, Londres, Macmillan.
Mingay, G. E., ed. (1989), *Agrarian history of England and Wales, 6, 1750-1850*, Cambridge, Cambridge University Press.
Mínguez, J. M. (2004), *La España de los siglos VI al XIII. Guerra, expansión y transformaciones*, San Sebastián, Nerea.
Miskimin, H. A. (1981), *La economía europea en el Renacimiento tardío (1460-1600)*, (trad. de M. Barat Cascante), Madrid, Cátedra.
Mitchell, B. R. (1992), *InternationalHistorical Statistics. Europe,1750-1988*, Basingstoke y Nueva York, MacMillan y Stockton Press, (1998, 4.ª ed.).
Mokyr, J. (1987), «La Revolución Industrial y la Nueva Historia Económica»,*Revista de Historia Económica*, V, 2, 203-241, y 3, 441-482.
— (1990), *The lever of richess: technological creativity and economic progress*, Nueva York, Oxford University Press [edición castellana (1993), *La palanca de la riqueza: creatividad tecnológica y progreso económico*, Madrid, Alianza].
—, ed. (1993), *The British Industrial Revolution: an economic perspective*, Boulder, Westview Press, (1999, 2.ª ed.).
— (2003), *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, Oxford, Oxford University Press.
— (2004), «Accounting for the Industrial Revolution», en R. Floud, y P. Johnson, eds. (2004), 1-28.
Monsalvo Antón, J. M. (1997), *Las ciudades europeas del medioevo*, Madrid, Síntesis.
Montanari, M. (1993), *El hambre y la abundancia. Historia y cultura de la alimentación en Europa* (trad. de J. Vivanco), Barcelona, Crítica.
Moore, R. I. (2003), *La primera revolución europea, c. 970-1215*, Barcelona, Crítica.
Moreword, S. (1999), «Europe at the crossroads 1974-2000» en D. H. Aldcroft, y A. Sutcliffe, eds. (1999), *Europe in the international economy 1500 to 2000*, Cheltenham, Edward Elgar.
Morineau, M. (1985), *Incroyables gazzettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe-XVIIIe* siècles), Londres-París, Cambridge UP-Maison des Sciences de l'Homme.
Morishima, M. (1984), *Por qué ha triunfado Japón: tecnología occidental y mentalidad japonesa*, Barcelona, Crítica.
Munro, J. H. (1994), *Textiles, towns and trade: essays in the economic history of late-medieval England and the Low Countries*, Aldershot, Variorum.
— (2003), «The monetary origins of the Price Revolution: South German silver mining, merchant banking, and Venetian commerce, 1470-1540», en D. Flynn; A. Giráldez, y R. von Glahn, eds. (2003), *Global connections and monetary history, 1470-1800*, Londres, Ashgate.
Nadal, J., dir. (2003), *Atlas de la industrialización de España, 1750-2000*, Barcelona, Crítica/Fundación BBVA.
Neal, L. (1990), *The rise of financial capitalism: international capital markets in the age of reason*, Cambridge, Cambridge University Press.
— (1994), «The finance of business during the Industrial Revolution», en R. Floud, y D. McCloskey, eds. (eds.), 151-188.
— (2004), «The monetary, financial and political architecture of Europe, 1648-1815», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004).

Neal, L., y D. Barbezat (1998), *The economics of the European Union and the economies of Europe*, Oxford, Oxford University Press.
Neal, L., y M. Weidenmier (2003), «Crises in the global economy from tulips to today: contagion and consequences», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 473-510.
Niveau, M. (1968), *Historia de los hechos económicos contemporáneos*, Barcelona, Ariel.
North, D. C. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza.
North, D. C., y B. Weingast (1989), «Constitutions and commitment: evolution of institutions governing public choice in seventeenth century England», *Journal of Economic History*, 49, 4, 803-32.
North, D. C., y P. Thomas (1978), *El nacimiento del mundo occidental: una nueva historia económica (900-1700)* (trad. de J. Faci Lacasta), Madrid, Siglo XXI.
North, M. (2003), «Germany. Early and Medieval Periods», en J. Mokyr, ed. (2003), 2, 404-406.
Nouschi, M. (1999), *Historia del siglo xx. Todos los mundos, el mundo*, Madrid, Cátedra.
Nove, A. (1965), *La economía soviética*, Madrid, Editorial Gredos.
— (1982), *El sistema económico soviético*, México, Siglo XXI.
Nurske, R. (1970), *Problems of capital formation in underdeveloped countries and patterns of trade and development*, Nueva York, Oxford University Press.
Nye, J. (1991), «The myth of free-trade Britain and fortress France: tariffs and trade in the Nineteenth Century», *Journal of Economic History*, 51, l.
O'Brien, P. K., ed. (1983), *Railways and economic development of Western Europe, 1830-1914*, Londres, Macmillan.
— (1985), «Agriculture and the Home Market for English industry, 1660-1820», *English Historical Review*, 41, 1-33.
— (1986), «Do we have a typology for the study of European Industrialisation?», *Journal of European Economic History*, 15, 2, 291-334.
— (1994), «Central government and the economy, 1688-1815», en R. Floud, y D. McCloskey, eds. (1994), 205-241.
— (1999), «Imperialism and the rise and decline of the British economy, 1688-1989», *New Left Review*, 238, 48-80.
O'Brien, P., y C. Keyder (1978), *Economic growth in Britain and France, 1780-1914*, Londres, George Allen and Unwin.
O'Rourke, K. (1997), «The European grain invasion, 1870-1913», *Journal of Economic History*, 57, 775-801.
— (2000), «Tariffs and growth in the late 19th Century», *Economic Journal*, 110, 4.
— (2003), «Long-distance trade between 1750 and 1914», en J. Mokyr, ed. (2003), 3.
O'Rourke, K. H., y J. G. Williamson (2000), *Globalization and history. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, The MIT Press.
— (2004), «Once more: When did globalisation begin?», *European Review of Economic History*, 8, 1, 109-118.
Obstfeld, M., y A. M. Taylor (2003), «Globalization and capital markets», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 121-183.
Ogilvie, S. (1996), «The beginnings of industrialization», en S. Ogilvie, ed. (1996).
— ed. (1996), *Germany. A new social and economic history*, Londres, Arnold.
— (2002), «La economía europea en el siglo xviii», en T. C. W. Planning, ed., *El siglo xviii. Europa, 1688-1815*, Barcelona, Crítica.
Olson, M. (1986), *Auge y decadencia de las naciones*, Barcelona, Ariel.
ONU (1975 y 2002), *Energy Statistics Yearbook*, Nueva York.

ONU (2001), *Demographic Yearbook*, Nueva York.
Overton, M. (1996), *Agricultural revolution in England: the transformation of the agrarian economy, 1500-1850*, Cambridge, Cambridge University Press.
Pach, Z. P. (1994), *Hungary and the European economy in early modern times*, Londres, Variorum.
Parejo, A. (1992), «La industria lanera en la Europa del sur: un análisis comparativo (1860-1913)», *Revista de Historia Industrial*, 2, 87-120.
Parker, W. N. (1996), «Revolutions and continuities in American development», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 350-370.
Pascual, P., y C. Sudrià (2002), «El difícil arranque de la industrialización (1840-1880)», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002), 203-242.
Perdices Blas, L., y J. Reeder, (1998), *El mercantilismo: política económica y estado nacional*, Madrid, Síntesis.
Perelman, M. (2000), *The invention of capitalism. Classical political economy and the secret history of primitive accumulation*, Durham, NC, Duke University Press.
Pérez Moreda, V. (1988), «La población española», en Miguel Artola, dir., *Enciclopedia de Historia de España*, Madrid, Alianza, pp. 345-351.
— (2002), «La población española en tiempos de Isabel I de Castilla», en Julio Valdeón, ed., *Sociedad y economía en tiempos de Isabel la Católica*, Valladolid, Ámbito, pp. 13-38.
Persson, K. G. (1999), *Grain markets in Europe, 1500-1900. Integration and deregulation*, Cambridge, Cambridge University Press.
Phillips, C. R. (1990), «The growth and composition of trade in the Iberian Empires, 1450-1750», en J. Tracy, ed. (1990), 34-101
Pierson, C. (1998), *Beyond the Welfare State. The New Political Economy of Welfare*, Cambridge, Polity Press.
Piore, M. J., y C. S. Sabel (1990), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.
Pollard, S. (1972), «Fixed Capital in the Industrial Revolution in Britain», en F. Crouzet, ed. (1972), 145-161.
— (1987), *La génesis de la dirección de empresa moderna. Estudio sobre la Revolución Industrial en Gran Bretaña*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
— (1989), *British prime and British decline*, Londres, Arnold.
— (1991), *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
— (1996), «The Industrial Revolution. An overview», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 371-388.
Pollard, S., y D. W. Crosley (1968), *The Wealth of Britain, 1085-1966*, Londres, Bastford.
Pomeranz, K.(2000), *The great divergence. China, Europe and the making of the modern world economy*, Princeton, Princeton University Press.
Postan, M. M. (1979), *Historia económica de la Europa Occidental*, Madrid, Tecnos.
Pounds, N. J. G. (2000), *Geografía histórica de Europa*, Barcelona, Crítica.
Prak, M. R., ed. (2001), *Early Modern Capitalism. Economic and social change in Europe, 1400-1800*, Londres, Routledge.
Prados de la Escosura, L. (1988), *De imperio a nación: Crecimiento y atraso económico en España, 1780-1930*, Madrid, Alianza.
— (2003), *El progreso económico de España (1850-2000)*, Bilbao, Fundación BBVA.
— (2004), «Integración internacional y atraso en España: lecciones del siglo XIX», en C. E. Lida y J. A. Piqueras, comps., *Impulsos e inercias del cambio económico. Ensayos en honor a N. Sánchez-Albornoz*, Valencia, Fundación Instituto de Historia Social, 171-196.

— (2004), «Introduction: was British industrialisation exceptional?», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004).
—, ed. (2004), *Exceptionalism and industrialisation: Britain and its European rivals, 1688-1815*, Cambridge, Cambridge University Press.
Prebisch, R. (1981), *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México, FCE.
Provero, L. (2004), «Cuarenta años de historia rural del medioevo italiano», *Historia Agraria*, 33, 15-30.
Quinn, S. (2004), «Money, finance ad capital markets», en R. Floud, y P. Johnson, eds. (2004), 147-175.
Reinert, E. (1995), «Competitiveness and its predecessors: a 500-year cross-national perspective», *Structural Change and Economic Dynamics*, 6, 1.
— (1996), «Diminishing returns and economic sustainability: the dilemma of resource-based economies under a free trade regime», en H. Stein *et al.*, eds. (1996), *International trade regulation, national development strategies and the environment. Towards sustainable development?*, Centre for Development and the Environment, University of Oslo.
— (1998), «Raw materials in the history of economic policy-Or why List (the protectionist) and Cobden (the free trader) both agreed on free trade in corn», en G. Cook, ed. (1998), *The Economics and politics of international trade. Freedom and trade*, 2, Londres, Routledge.
Roe, M. J. (1994), *Strong managers weak owners. The political root of American corporate finance*, Princeton, Princeton University Press.
Rogers, C. J., ed. (1995), *The military revolution debate: readings on the military transformation of early modern Europe*, Boulder, Westview.
Rojo, L. A. (1974), *Renta, precios y balanza de pagos*, Madrid, Alianza.
— (2002), «La economía española en la democracia (1976-2000)», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002), 397-436.
— (2004), *Ensayos de economía y pensamiento económico*, Alicante, Universidad de Alicante.
Romano, R., ed., (1990), *Storia dell'economia italiana. I. Il medioevo dal crollo al trionfo*, Turín, Luigi Einaudi.
Romero Magalhaes, J. (2004), «O imperio portugués no século XVIII», en P. Lains, y A. de Ferreira, *História Económica de Portugal. I, O Século XVIII*, Lisboa.
Rose, M. B. (2000), *Firms, networks and business values. The British and American cotton industries since 1750*, Cambridge, Cambridge University Press.
Rostow, W. W. (1961), *Las etapas del crecimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica [edición inglesa (1960), *The Stages of Economic Growth. A non Communist manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press].
Rousseau, P. L., y R. Silla (2003), «Financial systems, economic growth, and globalization», en M. D. Bordo; A. M. Taylor, y J. G. Williamson, eds. (2003), 373-413.
Rubinstein, W. D. (1993), *Capitalism, culture and economic decline in Britain, 1750-1990*, Londres, Routledge.
Ruiz Martín, F. (1970): «La banca en España hasta 1782», en Banco de España (1970), *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, Banco de España.
— (1978), «Procedimientos crediticios para la recaudación de tributos fiscales en las ciudades castellanas en los siglos XVI y XVII. El caso de Valladolid», en Otazu, A., ed., *Dinero y crédito: (siglos XVI al XIX): actas del Primer Coloquio Internacional de Historia Económica*, Madrid, Banco Urquijo.
— (1990a): *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, Crítica.

— (1990b): *Las finanzas de la Monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid, Real Academia de la Historia.

Ruiz Martín, F. y García Sanz, Á. eds. (1998), *Mesta, trashumancia y lana en la España moderna*, Barcelona, Crítica.

Rule, J. (1990), *Clase obrera e industrialización*, Barcelona, Crítica.

Salrach Maes, J. M. (1997), *La formación del campesinado en el Occidente antiguo y medieval. Análisis de los cambios en las condiciones de trabajo desde la Roma clásica al feudalismo*, Madrid, Síntesis.

Sánchez-Alonso, B. (1995), *Las causas de la emigración española, 1880-1930*, Madrid, Alianza Editorial.

Sanz Ayán, C. (2002), «Las monarquías occidentales en la época de Luis XIV (1661-1715)», en A. Floristán, coord., *Historia Moderna Universal*, Barcelona, Ariel.

Sapsford, D. (1985), «The statistical debate on the net barter terms of trade between commodities and manufactures», *Economic Journal*, 95, 781-788.

Schultz, H. (2001), *Historia económica de Europa, 1500-1800. Artesanos, mercaderes y banqueros* (trad. de J. A. Padilla Villate y J. P. Fusi), Madrid, Siglo XXI.

Schuman, R. (1990), *Pour l'Europe*, París, Editions Nagel.

Scott, T., ed. (1998), *The peasantries of Europe: from the fourteenth to the eighteenth centuries*, Londres, Longman.

Segreto, L. (2004), «États-Unis, Europe et crise du système monétaire international (1968-1973). Vers le flottement général des monnaies», en E. Boussière, ed. (2004), *Georges Pompidou face à la mutation économique de l'Occident 1969-1974*, París, Association Georges Pompidou y Presses Universitaires de France.

Service, R. (2000), *Historia de Rusia en el siglo xx*, Barcelona, Crítica.

Shammas, C. (1990), *The pre-industrial consumer in England and America*, Oxford, Clarendon.

Shiell, R. (1991), «Improving soil productivity in pre-fertiliser era», en B. M. S. Campbell, y M. Overton, eds. (1991), 51-77.

Simpson, J. (2004), «European farmers and the British "Agricultural Revolution"», en L, Prados de la Escosura, ed. (2004).

Sims, CH. T.; N. S. Stoloff, y W. C. Hagel, eds., (1987), *Superalloys II, high-temperature materials for aerospace and industrial power*, Nueva York, John Willey and Sons.

Sklar, M. J. (1988), *The corporate reconstruction of American capitalism, 1890-1916*, Cambridge, Cambridge University Press.

Slicher van Bath, B. H. (1974), *Historia agraria de Europa occidental, 500-1850* (trad. de F. M. Lorda Alaiz), Barcelona, Península.

Spufford, P. (1991), *Dinero y moneda en la Europa medieval*, Barcelona, Crítica.

Steensgaard (1990), «The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750», en Tracy, ed. (1990), 102-152.

Sylla, R., y G. Toniolo (1991), *Patterns of European industrialization. The Nineteenth Century*, Londres, Routledge.

Szreter, S., y G. Mooney, (1998), «Urbanization, mortality, and the standard of living debate: new estimates of the expectation of live in nineteenth century British cities», *Economic History Review*, 51, 84-112.

Taylor, A., ed. (1986), *El nivel de vida en Gran Bretaña durante la Revolución Industrial*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Taylor, A. M. (1992), «External dependence, demographic burdens, and Argentine economic decline after the Belle Epoque», *Journal of Economic History*, 52, 907-936.

— (1996), *International capital mobility in history: the saving-investment relations-*

hip, Working Paper 5743, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research.

Taylor, A. M., y J. G. Williamson. (1994), «Capital flows to the New World as an intergenerational transfer», *Journal of Political Economy*, 102, 348-371.

— (1997), «Convergence in the age of mass migration», *European Review of Economic History*, 1, 27-63.

Tedde, P. (1998), «Una economía en transformación: de la ilustración al librecambismo», en J. M. Jover, dir., *Historia de España Ramón Menéndez Pidal. XXX. Las bases políticas, económicas y sociales de un régimen en transformación (1759-1834)*, Madrid, Espasa Calpe.

Teich, M., y R. Porter, eds. (1996), *The Industrial Revolution in national context. Europe and the USA*, Cambridge, Cambridge University Press.

Temin, P. (2004), «Financial intermediation in the Early Roman Empire», *Journal of Economic History*, 64.

Thirsk, J. (1990), *Agricultural change: policy and practice, 1500-1750. The Agrarian History of England and Wales*, Cambridge, Cambridge University Press.

—, ed. (1990a), *Agricultural markets and trade, 1500-1750. The Agrarian History of England and Wales*, Cambridge, Cambridge University Press.

Thompson, I. A. A., y B. Yun, eds. (1994), *The Castilian crisis of the Seventeenth Century. New perspectives on the economic and social history of Seventeenth-Century Spain*, Cambridge, Cambridge University Press.

Thompson, E. P. (1989), *La formación histórica de la clase obrera. Inglaterra: 1780-1832*, Barcelona, Crítica.

Thomson, J. (2004), «Invention in the Industrial Revolution: the case of cotton», en L. Prados de la Escosura, ed. (2004), 127-145.

Tilly, R. (1994), «A short history of the German banking system», en M. Pohl, ed. (1994), *Handbook of the History of European banks*, Aldershot, Edward Elgar.

— (1996), «German industrialisation», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 95-125.

Timmer, A., y J. G. Williamson. (1998), «Immigration policy prior to the thirties: labor markets, policy interactions and globalization backlash», *Population and Development Review*, 24, 739-771.

Todaro, M. P. (1988), *El desarrollo económico del Tercer Mundo*, Madrid, Alianza.

Toninelli, P. A. (1997), «Il processo de industrializzazione: tipologia e modelli», en P. A. Toninelli, ed. (1997), 404-474.

—, ed. (1997), *Lo sviluppo economico moderno dalla rivoluzione industrialle alla crisi energetica (1750-1973)*, Venecia, Marsilio.

—, ed. (2000), *The rise and fall of the state-owned enterprise in the Western world*, Cambridge, Cambridge University Press.

Toniolo, G. (1988), *Storia Economica dell'Italia liberale (1850-1918)*, Bolonia, Il Mulino.

Topolski, J. (1994), *The manorial economy in early-modern East-Central Europe: origins, development and consequences*, Londres, Variorum.

Torras, J. (1994), «L'economia catalana abans del 1800. Un esquema», en *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània, s. XIX. 1. La formació d'una societat industrial*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana.

Torras, J., y B. Yun (2003), «Historia del consumo e historia del crecimiento. El consumo de tejidos en España, 1700-1850», en E. Llopis; J. Torras, y B. Yun, eds., *El consumo en la España pre-industrial, Revista de Historia Económica*, XXI, 1.

Torre Muñoz de Morales, I., de la (2004), *Los templarios y el origen de la banca*, Madrid, Dilema.

Toubert, P. (1990), *Castillos, señores y campesinos en la Italia medieval*, Barcelona, Crítica.
— (2004), *L'Europe dans sa première croissance, de Charlemagne á l'an mil*, París, Fayard.
Tracy, J. D., ed. (1993), *The rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press.
Trebilcock, C. (1981), *The Industrialisation of the continental powers, 1780-1914*, Londres, Longman.
Turner, M. E.; J. V. Beckett, y B. Afton (2001), *Farm production in England, 1700-1914*, Oxford, Oxford University Press.
Unger, R. W. (1998), *Ships and shipping in the North Sea and Atlantic, 1400-1800*, Londres, Variorum.
Valdaliso, J. M., y S. López (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.
Van Ark, B., y N. Crafts (1996), *Quantitative aspects of post-war European growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
Van der Wee, H. (1986), *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980. Historia económica mundial del siglo xx*, Barcelona, Crítica.
— (1996), «The Industrial Revolution in Belgium», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 64-77.
Van Uytven, R. (2003), «The Low Countries before 1568», en J. Mokyr, ed. (2003), 3, 380-384.
Van Zanden, J. L. (1996), «Industrialisation in The Netherlands», en M. Teich, y R. Porter, eds. (1996), 78-94.
— (1999a), «The Netherlands: the history of an empty box?», en J. Foreman-Peck, y G. Federico, eds. (1996), 177-192.
— (1999b), «Wages and the standard of living in Europe, 1500-1800», *European Review of Economic History*, 2.
— (2001), «Early modern economic growth: a survey of the European economy, 1500-1800», en M. Prak, ed. (2001).
— (2005), «Una estimación del crecimiento económico en la Edad Moderna», *Investigaciones de Historia Económica*, 2, 9-38.
Zanden, J. L. van, y E. Horlings (1999), «The rise of the European economy, 1500-1800», en D. H. Aldcroff, y A. Sutcliffe, eds. (1999), *Europe in the International Economy, 1500 to 2000*, Cheltenham, Edward Elgar.
Verhulst, A.(2002), *The Carolingian Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
Verley, P. (1997), *L'Echelle du Monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, París, Gallimard.
Vile, S. (2004), «Transport», en R. Floud, y P. Johnson, eds. (2004), 295-332.
Vitorio, A. di, coord. (2003), *Historia económica de Europa. Siglos xv-xx*, Barcelona, Crítica.
Von Tunzelmann, G. N. (1995), *Technology and industrial progress. The foundations of economic growth*, Aldershot, Edward Elgar.
Voth, H. J. (2004), «Living standards and the urban environment», en R. Floud, y P. Johnson, eds. (2004), 268-295.
Vries, J. de (1987), *La urbanización de Europa, 1500-1800* (trad. de R. Grau), Barcelona, Crítica.
— (1994), «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», *Journal of Economic History*, LIV, 2.

— (2003), «Long-distance trade between 1500 and 1750», en J. Mokyr, ed. (2003), 3.
Vries, J. de, y A. Van der Woude (1997), *The first modern economy: success, failure, and perseverance of the Dutch economy, 1500-1815*, Cambridge, Cambridge University Press.
VV.AA. (1981), *La Pologne et la Hongrie aux XVIe-XVIIIe siècles: textes du Colloque Polono-Hongrois de Budapest*, Budapest, Akadémiai Kiadó.
Westney, E. (1987), *Imitation and innovation: the transfer of Western organizational patterns to Meiji Japan*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
Wickham, C. (2003), «La caída de Roma no tendrá lugar», en L. K. Little y B. H. Rosenwein, eds. (2003), *La Edad Media a debate*, Madrid, Akal, 80-101.
Wilkins, M. (1970), *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
— (1986), «European multinationals in the United States: 1875-1914», en A. Teichova; M. Lévy-Leboyer, y H. Nussbaum, eds. (1986), *Multinational enterprise in historical perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
Williamson, J. G. (1974), *Late nineteenth century American development: a general equilibrium history*, Cambridge, Cambridge University Press.
— (1987), *Capitalismo y desigualdad económica en Gran Bretaña*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
— (1996), «Globalization, Convergence and History», *Journal of Economic History*, 56, 1-30.
Winch, D., y O'Brien, P., eds. (2002), *The political economy of British historical experience, 1688-1914*, Oxford, Oxford University Press.
Wolff, J. (1995), *Histoire économique de l'Europe (1000-2000)*, París, Economica.
Wood, D. (2003), *El pensamiento económico medieval*, Barcelona, Crítica.
Woods, R. (1984), «Mortality patterns in the nineteenth century», en R. Woods, y J. Woodward, eds. (1984), *Urban disease and mortality in nineteenth-century England*, Londres, Batsford, 37-64.
Woolf, S. (1992), *La Europa napoleónica*, Barcelona, Crítica.
Wright, G. (1990), «The origins of American industrial success, 1879-1940», *American Economic Review*, 80, 651-668.
Wrightson, K. (2000), *Earthly necessities. Economic lives in Early Modern Britain*, Londres, Yale University Press.
Wrigley, E. A. (1985), «Urban growth and agricultural change: England and the Continent in the Early Modern Period», *Journal of Interdisciplinary History*, XV, 4.
— (1992), *Gentes, ciudades y riqueza. La transformación de la sociedad tradicional* (trad. de E. Gavilán), Barcelona, Crítica.
— (1993), *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la Revolución Industrial inglesa*, Barcelona, Crítica.
Wrigley, E. A., y R. S. Schofield (1981), *The Population History of England (1541-1870). A reconstruction*, Londres, Edward Arnold.
Wyczanski, A. (1985), *La consommation alimentaire en Pologne au XVIe et XVIIe siècles*, París, Publications Université Sorbonne.
Yun Casalilla, B. (1994), «Economic cycles and structural changes», en T. Jr. Brady; H. Oberman, y J. Tracy, eds. (1994), *Handbook of European History in the Later Middle Ages. Renaissance and Reformation, 1400-1600*, Leyden, E. J. Brill.
— (1999), «Del centro a la periferia: la economía española bajo Carlos II», *Stvdia Histórica. Historia Moderna*, 20.

— (2002), «Las raíces del atraso económico español: crisis y decadencia (1590-1714)», en F. Comín; M. Hernández, y E. Llopis, eds. (2002).

— (2004), *Marte contra Minerva. El precio del imperio español, c. 1450-1600*, Barcelona, Crítica.

Yun Casalilla, B. y P. O'Brien, (1998), «The American Empire and the Spanish economy: an institutional and regional perspective», *Revista de Historia Económica*, 16, 123-156.

Zamagni, V. (2001), *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica.

Zytkowicz, L. (1985), «Trends of agrarian economy in Poland, Bohemia and Hungary from the middle of the fifteenth to the middle of the seventeenth century», en A. Maczak; H. Samsonowicz, y P. Burke, eds. (1985), 59-83.

ÍNDICE ALFABÉTICO

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICOS, FIGURAS Y MAPAS

CUADROS

GRÁFICOS

FIGURAS

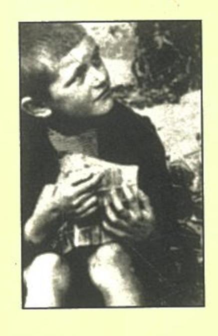
MAPAS

ÍNDICE









Este es el más ambicioso intento que hasta la actualidad se haya realizado en nuestro país de ofrecernos una visión global de la evolución de la economía mundial en los tiempos modernos, desde fines de la edad media hasta comienzos del siglo XXI. Diez especialistas, profesores de distintas universidades españolas, han colaborado en la realización de esta obra, que rompe con la tradición de fijar el inicio de la modernidad en la industrialización, para dedicar amplio espacio a su génesis, con el fin de permitirnos comprender mejor la naturaleza de un sistema económico que en las últimas décadas ha visto quebrarse la ilusión de un crecimiento sostenido.

El profesor Sebastián Amarilla la inicia con un capítulo sobre «La Edad Media, (*c.* 1000-*c.* 1450): configuración y primer despegue de la economía europea», José Ubaldo Bernardos y Mauro Hernández estudian la época en que «Europa se abre al mundo: crecimiento, crisis y divergencia (1450-1650)» y Enrique Llopis completa esta primera etapa con un capítulo titulado «Europa entre Westfalia y Waterloo (1648-1815): "un tiempo más de siembras que de cosechas"».

El proceso de industrialización es objeto de análisis por parte de los profesores Antonio Escudero «La revolución industrial en Gran Bretaña (1760-1840)» y Antonio Parejo «La difusión de la industrialización y la emergencia de las economías capitalistas (1815-1870)», a lo que siguen tres capítulos dedicados al siglo XX: «La segunda industrialización en el marco de la primera globalización (1870-1913)», por Francisco Comín; «La economía internacional en los años de entreguerras (1914-1945)», por Xavier Tafunell, y «La edad de oro del capitalismo (1945-1973)», por Carlos Barciela.

La obra se cierra con «La economía mundial entre 1973 y el siglo XXI: el final del crecimiento dorado», del profesor Julio Segura, una revisión de lo que ha sucedido en las tres últimas décadas del siglo XX, con ritmos de crecimiento inferiores, mayor desempleo y aumento de las diferencias entre los países ricos y pobres, que le permite proponer un diagnóstico de los problemas actuales. Con ello el panorama que se había iniciado con un estudio de la génesis de la economía contemporánea culmina en un balance del presente.

El presente volumen reúne las colaboraciones de los profesores Carlos Barciela y Antonio Escudero, de la Universidad de Alicante; José Ubaldo Bernardos y Mauro Hernández, de la Universidad Nacional de Educación a Distancia; Francisco Comín, de la Universidad de Alcalá; Enrique Llopis, José Antonio Sebastián Amarilla y Julio Segura, de la Universidad Complutense de Madrid; Antonio Parejo, de la Universida de Málaga; y Xavier Tafunell, de la Univer sitat Pompeu Fabra de Barcelona.

